

Schnee von gestern

Über Jahre hinweg beherrschte das Thema Regulierung die Versicherungs- und Vertriebswelt. Mittlerweile sind alle Gesetzesvorhaben und Richtlinien in trockenen Tüchern. Die Vermittler können mit der Erkenntnis eines Zahnarztbesuches leben: Es hat gar nicht wehgetan. Doch für ihre Zukunft sollten sie neue Wege einschlagen und sich stärker als Unternehmer identifizieren.

Noch vor gar nicht allzu langer Zeit gehörten ausführliche Gespräche im kleinen oder großen Rahmen zum Thema EU-Regulierung zum festen Repertoire einer jeden Versicherer- oder Vertriebsveranstaltung. Studien und Analysen wurden diskutiert, in denen vor dem Hintergrund unterschiedlicher Szenarien der Untergang der Maklerwelt apostrophiert wurde. Doch mittlerweile scheint sich der Sturm der Entrüstung gelegt zu haben – von einem „krankhaften“ Schwund bei den registrierten Versicherungsmaklern ganz zu schweigen. Während nach Angaben des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) die Zahl der gebundenen Vertreter rückläufig ist, konnte das Maklersegment sogar in der jüngeren Vergangenheit einen leichten Zuwachs verzeichnen. In den drei Quartalen von Januar bis September dieses Jahres belief sich der Rückgang auf minimale 0,2 %. Angesichts der demografischen Entwicklung ist dies eine eher erfreuliche Entwicklung für den Maklermarkt.



Thomas A. Fornol
Leiter Intermediärvertrieb und Mitglied der Geschäftsleitung Swiss Life Deutschland

Die Änderungen der Provisionen als neue Chance sehen.

Die härteste Kröte innerhalb des gesamten Regulierungsprozesses mussten die Makler bereits mit dem LVRG und der damit verbundenen sukzessiven Umstellung von Abschluss- auf Bestandsprovisionen schlucken. Doch das muss nicht einmal von Nachteil sein. So sieht Thomas A. Fornol, Leiter Intermediärvertrieb von Swiss Life Deutschland und Mitglied der Geschäftsleitung, nicht nur Risiken aus der Umwälzung im Provisionsgefüge, sondern auch Chancen: „Ein höherer Anteil an laufender Vergütung bietet auch stabilere Einnahmen und mehr Planungssicherheit. Eine solche Veränderung benötigt eine gewisse Übergangszeit, damit sich die Vermittler wirtschaftlich darauf einstellen können.“ Damit einhergehen könnte auch eine Ausweitung des Themenspektrums, wie **Stefan Liebig**, Geschäftsführer bei vfm, erklärt: „Jeder Vermittler wird gefordert sein, sich alternative Geschäftsfelder mit



Axel Wehling
Mitglied der Hauptgeschäftsführung Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV)

auskömmlichen Vergütungen zu suchen. Perspektivisch kann es funktionieren, seinen Betrieb ausschließlich über laufende Einnahmen zu finanzieren. Hierfür ist es jedoch notwendig, auch im gewerblichen Kompositgeschäft tätig zu sein.“ Und natürlich spielt auch die eigene Professionalität eine große Rolle, meint **Frank Kettner**, Vertriebsvorstand ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE: „Schon heute wendet der Makler sein umfangreiches wirtschaftliches Wissen in der Kundenberatung an, um maßgeschneiderte Deckungs- und Finanzierungskonzepte für Privat- und Firmenkunden zu erstellen. In Bezug auf seinen eigenen Geschäftsbetrieb ist eine stärkere wirtschaftliche Fokussierung sicherlich kein Fehler, aber bereits heute eine Grundvoraussetzung für seinen Erfolg.“

Solvency II.

In wieweit Solvency II sich auf das Maklergeschäft auswirken wird, bleibt derweil abzuwarten. Das am 1. Januar kommenden Jahres in Kraft tretende Gesetz bringt allen 28 EU-Mitgliedsstaaten eine neue und harmonisierte Versicherungsaufsicht. Langlaufende Zinsgarantien beispielsweise werden mit deutlich höherem Eigenkapital unterlegt werden müssen. Vor dem Hintergrund der vergangenen Finanzkrise bedeutet dies mehr Verbraucherschutz. Daneben

werden die Versicherer verpflichtet, ihre Risiken nachweislich im Blick zu behalten. Zudem besteht unter Solvency II eine strenge Berichtspflicht an die jeweiligen Aufsichtsbehörden, aber auch an die Öffentlichkeit. Das bedeutet zweifelsohne eine höhere Transparenz.

Es kann Übles auf Makler zukommen.

Nur im weiteren Zusammenhang mit Solvency II ist auch das LVRG zu verstehen. Denn zugunsten ihres Eigenkapitals werden die Versicherer künftig auch sorgfältiger mit Provisionshöhen und -zahlungen umgehen. Auch wenn ihnen für diesen Teil des neuen Gesetzes eine Übergangsfrist von immerhin 16 Jahren eingeräumt wird, so muss sich der Vertrieb klar darüber sein, dass die Zeit der hohen Abschlussprovisionen ein für alle Mal ein Ende hat. Denn die Versicherer werden künftig jeden Euro eher zwei- als einmal umdrehen. Noch in anderer Hinsicht könnte Übles auf Makler zukommen. Es gibt nämlich durchaus Überlegungen, den Garantiezins auf Lebensversicherungen abzuschaffen. Sollte es tatsächlich – gegen Widerstände nicht nur aus der Branche – dazu kommen, könnte dies durchaus Auswirkungen auf das ohnehin schleppende Neugeschäft mit klassischen Policen haben. Denn die Deutschen stehen nun mal auf Garantien. Auch wenn der Höchstrechnungszins derzeit bei nur noch 1,25 % liegt, so ist er doch immer noch ein Verkaufsargument.

Versicherungsvertriebs-Richtlinie IDD.

Erst vor wenigen Tagen hat das EU-Parlament die Versicherungsvertriebs-Richtlinie IDD verabschiedet. Vorangegangen waren so genannte Trilog-Verhandlungen mit der EU-Kommission, und dem Europarat. Diese Richtlinie legt allerdings nur Mindestanforderungen fest, die einzelnen Mitgliedsländer haben also bei der Auslegung weitgehend freie Hand. Dies gilt neben Fortbildungs- und Transparenzregeln auch im Hinblick auf ein Provisionsverbot, wie es in einigen Staaten der Europäischen Union bereits besteht. Allerdings hat die deutsche Politik bereits vor längerer Zeit signalisiert, dass es dazu – ungeachtet aller Bestrebungen zur Stärkung der Honorarberatung – hierzulande nicht kommen wird. Insofern konnte der aktuelle endgültige Beschluss auch nicht zu einem tiefen Durchatmen bei Maklern, Pools und betroffenen Verbänden führen. Das Thema ist vom Tisch – ebenso wie bei der bereits im Juli 2014 in Kraft getretenen Finanzmarktrichtlinie MiFID2, bei der Versicherungsvermittler ausdrücklich von einem Provisionsverbot ausgeklammert wurden. Entsprechend positiv bewertet denn auch der GDV die nun verabschiedete Richtlinie, so Axel Wehling, Mitglied der Hauptgeschäftsführung: „Die IDD schafft eine stabile und europaweit einheitliche Basis für einen fairen Versicherungsvertrieb. Erhöhte Transparenzanforderungen und neue Regeln für die Weiterbildung der Versicherungsvermittler werden zu steigender Beratungsqualität im Interesse der Kunden beitragen.“ (hwt)

Kolumne

Maklersterben?

Von Michael Stille, Vorsitzender des Vorstands der Dialog Lebensversicherungs-AG



„Seit geraumer Zeit ist in den Medien von einem Maklersterben die Rede. Was ist daran? Festzustellen ist, dass die Bedingungen für die Tätigkeit der Makler in den letzten Jahren erheblich schwieriger geworden sind: Wachsender bürokratischer Aufwand, Haftungsregelungen, Lebensversicherungsreformgesetz, Provisionskür-

zungen, Ausstiege von Versicherern etc. machen ihnen das Leben schwer. Aber gibt es wirklich ein Maklersterben oder gibt es einen allgemeinen Rückgang bei der Zahl der Versicherungsvermittler? Die jüngsten Zahlen des Deutschen Industrie- und Handelskammertages sprechen eine klare Sprache. Zwischen dem 1. Oktober 2015 und dem 6. Januar 2016 ging die Zahl der im Versicherungsvermittler-Register erfassten Personen um 1.895 von 235.335 auf 233.430 zurück. (Zum Vergleich: Anfang 2011 gab es in Deutschland noch 263.482 Vermittler.) Grob betrachtet entspricht der rückläufige Trend der Vorquartale: 3. Quartal 2015 minus 142 Vermittler, 2. Quartal 2015 minus 2.336 Vermittler, 1. Quartal 2015 minus 2.484 Vermittler. Über das Gesamtjahr 2015 waren es 6.867 Vermittler weniger. Dagegen bleibt die Zahl der Versicherungsmakler seit langem nahezu konstant. Im letzten Quartal 2015 ging ihre Zahl nur um 0,08 % (38 Personen) auf 46.650 zurück. Schlussfolgerung: Es gibt deutliche Rückgänge bei den Vermittlern, aber das Phänomen Maklersterben ist eine Mär.

So sehr die Abnahme bei den registrierten Vermittlern zu bedauern ist, umso erfreulicher ist es, dass die Zahl der registrierten Versicherungsmakler konstant bleibt. Als unabhängige, nur dem besten Wissen und Gewissen verpflichtete Vermittler sind sie die Garanten einer objektiven Beratung und Empfehlung. Hiervon profitieren alle, die den für ihren individuellen Bedarf geeigneten Versicherungsschutz suchen. Zusätzliche Sicherheit gegen eine Fehlberatung bieten auch die strengen Haftungsregeln. Aus Verbrauchersicht ist es daher zu begrüßen, dass die Institution der Versicherungsmakler keinen Niedergang erleidet. Als Maklerversicherer wird man diese positive Einschätzung ohnehin haben.“