

Seit Jahren wird auf die Provision als traditionell zentrale Haupteinnahmequelle des Maklers sinngemäß draufgehauen. Bereits vor fünf Jahren hat die Verlängerung der Stornohaftung mit einhergehender Provisionsdeckelung innerhalb des PKV-Geschäfts dafür gesorgt, dass das Gros der „PKV-Spezialvertriebe“ in überwiegendem Maße ihr Geschäftsmodell einstampfen musste. Auch Makler und Pools mit Schwerpunkt PKV-Geschäft konstatierten an dieser Stelle vielfach einschneidende Umsatzrückgänge in den Folgejahren. Doch damit nicht genug in Sachen einseitiger Provisionskürzung: Spätestens im Zuge der LVRG-Umsetzung geriet die Leitvergütung des Maklers einmal mehr unter Druck und sorgte zu einer Absenkung der Provisionen über alle Vertriebswege hinweg.

Politik gegen auskömmliche Provision?

Die Studie „Provisionen & Courtagen in der Versicherungsvermittlung“, die das Beratungsunternehmen Willis Towers Watson gemeinsam mit Professoren der Fachhochschule Dortmund durch-

geführt hat, kommt zu dem Ergebnis, dass der Provisionsatz bei Lebensversicherungen bei Maklern derzeit bei 32,1 Promille liegt. Das sind rund sieben Promille weniger als in der Vergleichsstudie vor zwei Jahren, als die Umsetzung des LVRG noch in einem sehr frühen Stadium war. Erheblich angestiegen ist zudem die Stornohaftungszeit: So haben Makler laut Studie erst nach knapp sechs Jahren ihre vollständige Provision verdient. Und: Unlängst nicht alle Versicherer haben nach den Wünschen des Verbraucherschutzes die Abschlussprovisionen entsprechend angepasst. Es bleibt abzuwarten, wie die Regierung nächstes Jahr beim Thema LVRG nochmals nachjustieren wird.

(Noch) konstante Maklerzahlen

Vor diesem Hintergrund ist es beinahe verwunderlich, dass sich die Anzahl der beim Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) registrierten Makler seit Jahren auf konstant hohem Niveau hält. Demgegenüber hat die Gruppe der gebundenen Vermittler gegenüber den letzten Jahren rasant abgenommen. Zu den Gründen hierfür erklärt

Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender Jung, DMS & Cie.: „Das lässt sich meines Erachtens darauf zurückführen, dass Versicherungsunternehmen im Zeitalter der Digitalisierung verstärkt auf den Online-Vertrieb ihrer Produkte setzen und immer weniger auf die letztlich auch kostspieligen gebundenen Vermittler.“ Hans-Jürgen Bretzke, Geschäftsführer der FondsKonzept Assekuranzmakler GmbH, ergänzt zudem: „Fest steht, dass viele Versicherungsgesellschaften ihre Vertriebsstrukturen neu ordnen und den Ausschließlichkeits- sowie Agenturvertrieb reduzieren. Die dort freigesetzten Makler wechseln dann in den freien Markt und füllen die Lücken, die solche ausscheidenden Makler hinterlassen, die sich in den Ruhestand verabschieden oder ihre Tätigkeit aufgeben, weil ihr Geschäftsmodell im Voll- oder Nebenerwerb nicht mehr tragfähig bzw. unrentabel ist.“

Mit Blick auf die jüngsten Entscheidungen einzelner Versicherer betreffend Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD ist derzeit davon auszugehen, dass sich der ein oder andere gebundene Vermittler mit entsprechend Unterstützung

Foto: © ianashkin - stock.adobe.com

Neue Makler braucht das Land

Ogleich etliche sogenannte Experten mit Etablierung des LVRG prophezeiten, dass infolgedessen viele Makler auf der Strecke bleiben und aus dem Markt ausscheiden würden, wollte die vorgesehene Weltuntergangsstimmung nicht aufkommen. Die Zahl der registrierten Makler ist bis heute recht konstant. Doch: Beim Thema Maklernachwuchs sowie Überalterung der Berater ist weiter keine positive Trendwende erkennbar.

Droht doch das schleichende Aussterben vieler Marktteilnehmer?

durch Pools wie Verbunde für den Weg in die Selbstständigkeit als Makler entscheiden könnte. „Unsere Prognose ist, dass das Versicherungsgeschäft in fünf bis zehn Jahren fast ausschließlich über Pools, andere Multiplikatoren, Vertriebe und sehr große Vermittler laufen wird, so wie das im Investmentbereich bereits heute der Fall ist“, so Norbert Porazik, geschäftsführender Gesellschafter der Fonds Finanz Maklerservice GmbH.

Schleichendes Aussterben der Makler?

Längst nicht jeder ist davon überzeugt, dass die jüngsten DIHK-Zahlen ein Abbild der aktuell am Markt aktiven Makler sind: „Gebundene Vermittler haben gute Gründe, ihre Zulassung nach einer Berufsaufgabe abzugeben. Versicherungsmakler behalten diese hingegen. Wenn Makler ihre Tätigkeit einstellen, können sie ihren Bestand für geringstes Geld verkaufen oder ein Vielfaches vereinnahmen, indem sie den Bestand langfristig auslaufen lassen“, berichtet blau direkt-Sprachrohr Oliver Pradetto und bewertet weiter: „Wir schätzen daher, dass rund ein Drittel der Versiche-



Rolf Schünemann
Vorstandsvorsitzender
BCA AG

rungsmakler aus dem Handelsregister gar nicht mehr tätig ist. Ein weiteres Drittel vermittelt lediglich gelegentlich im persönlichen Bekanntenkreis oder hat sich von vornherein nur eine Vorratsanmeldung als Makler besorgt. Tatsächlich dürfte weniger als ein Drittel der Versicherungsmakler mit Registrierung voll arbeiten.“

Mit Blick auf die Altersstruktur der gesamten Vermittlerbranche bedarf es ferner keiner großen Rechenkunst, um festzustellen, dass der Vertrieb als Ganzes überaltert. Laut jüngst präsentem AfW-Vermittlerbarometer will knapp jeder 25. befragte Versicherungsvermittler innerhalb der nächsten drei Jahre seinen Job an den Nagel hängen. In etwa die Hälfte erklärt zudem, dass sie binnen der nächsten 15 Jahre



Norbert Porazik
Geschäftsführender Gesellschafter
Fonds Finanz Maklerservice GmbH

die Maklertätigkeit einstellen wollen. Pradetto erklärt hierzu: „Wir beobachten schon jetzt, dass wir fast doppelt so viele Makler an Ruhestand oder Tod verlieren wie vor fünf Jahren. Auch die Zahl der Berufsaufgaben hat drastisch zugenommen und das, obwohl unsere Mitglieder weit überdurchschnittliche Verdienste erwirtschaften. Ich nehme an, dass Massen-Pools mittlerweile rund 10 % Maklerabgang pro Jahr kompensieren müssen.“

Mehr für weniger?

Noch sind diese Abgänge über Zugänge aus dem Ausschließlichkeits- beziehungsweise Strukturvertriebslager vorwiegend ausgleichbar. Doch spätestens, „wenn die AO massiv aufgebraucht ist und somit nur noch wenige Berufskolle





Dr. Sebastian Grabmaier
Vorstandsvorsitzender
Jung, DMS & Cie. AG

gen in den Maklermarkt wechseln, wird es sich in den Zahlen der Makler auswirken“, sagt Oliver Drewes, Geschäftsführer von maxpool. Ein voraussichtlicher Umstand, der jedoch große Teile der Pool-Branche nicht beunruhigt. „Der Beratungsbedarf wird sich auch künftig auf hohem Niveau bewegen. Folglich eröffnen sich neue Umsatzchancen für den Versicherungsvertrieb“, äußert sich hierzu BCA-Vorstandsvorsitzender Rolf Schünemann. Zudem zeigen sich Pools zuversichtlich, dass Makler bei bestehender Kundenanzahl aufgrund digitaler Dienstleistung, hochwertiger Beratungsqualität sowie gelebter Kundenbeziehung deutlich produktiver arbeiten werden. „Die übrigen Makler werden durch eine intelligente technologische Infrastruktur problemlos in der Lage sein, die übergebenen Bestände zu übernehmen und höhere Kundenzahlen zu betreuen“, informiert Bretzke. Ein Szenario, das Pools auch künftig helfen könnte, um die abnehmende Maklerpartneranzahl auszubalancieren.

Einzelkämpfer ohne Zukunft

Unstrittig ist, dass Einzelkämpfer im Vertrieb künftig weitestgehend auf verlorenem Posten stehen. Weniger deshalb, weil sie nicht qualifiziert genug wären, sondern eher, da sich der Gesamtaufwand mittlerweile in kaum mehr zu bewältigenden Dimensionen



Oliver Drewes
Geschäftsführer maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH



Oliver Pradetto
Geschäftsführer
blau direkt GmbH

bewegt. „Gute Makler müssen dahingehend über eine einwandfreie IT-Ausstattung, Marketingkompetenz wie auch Büroorganisation verfügen. Alleine aus Effizienzgründen ist bereits heute erkennbar, dass sich Einzelkämpfer zunehmend zu Maklerinteressensgemeinschaften zusammenschließen und/oder mit einem starken Dienstleistungspartner kooperieren“, so Stefan Liebig, Geschäftsführer der vfm-Gruppe. Und Schünemann gibt in diesem Zusammenhang zu bedenken: „Viele Makler arbeiten häufig mit mehreren Poolanbindungen. Dies dürfte sich künftig ändern. Speziell aus wirtschaftlichem Effizienzdruck heraus werden Makler verstärkt die Kooperation mit wenigen rundum leistungsstarken Pools suchen. Insofern geht es poolseitig künftig noch mehr darum, sich gegenüber dem Wettbewerb durch nachhaltige Finanz- und Innovationskraft auszuzeichnen.“

Mit Blick in die Zukunft bleibt nichtsdestotrotz das Problem der fehlenden jungen Nachwuchsmakler. Zuallererst liegt dies am weiterhin zweifelhaften Image der Branche bzw. an der Einstellung der jungen Menschen zum Unternehmertum: „Gerade Berufseinsteiger streben nach der vermeintlichen Sicherheit einer Festanstellung und fürchten die Risiken der Selbstständigkeit, die jedoch ein Kennzeichen weiter Bereiche der Finanzdienstleistung ist“, erklärt Dr. Grabmaier. Zudem schreckt



Hans-Jürgen Bretzke
Geschäftsführer
FondsKonzept Assekuranzmakler GmbH



Stefan Liebig
Geschäftsführer
vfm-Gruppe

der anspruchsvolle Berufsalltag, komplexe Produkt- und Tarifwelten sowie zunehmender Aufwand wie hohe Kundenanforderungen den ein oder anderen jungen Interessenten ab. Nicht zu vergessen sei die kommende IDD mitsamt ihren verschärften Regeln zur Weiterbildungsverpflichtung. Essenziell wichtig zudem: Das Gros der Makler erlangt heutzutage durch seine Tätigkeit keine Reichtümer mehr: Laut AfW-Vermittlerbarometer nehmen 68 % der Vermittler bis zu 50.000 Euro Gewinn bzw. Überschuss ein. Beinahe 40 % liegen bei einem Verdienst von bis zu 25.000 Euro. Eine Provisionserhöhung wird von der Politik nicht zu erwarten sein.

Neues Maklerprofil

Experten zeigen sich dennoch zuversichtlich. Gerade der technische Wandel modifiziert derzeit das Berufsbild des Finanz- und Versicherungsberaters. Speziell das Kommunikationsverhalten sowie organisatorische wie beratende Prozesse werden dabei verändert. „Finanzberater werden immer mehr zu Kommunikationsexperten und Digitalmanagern“, so Bretzke. Der Trend geht demnach hin zum hybriden Makler – ohne Abkehr von der persönlichen Beratung. Folglich ein Maklerprofil, welches qualifizierte junge Nachwuchskräfte anziehen könnte. Pradetto stattdessen sieht das Thema ziemlich pragmatisch, indem er mitteilt: „Poolchefs, die jungen Menschen raten, Makler zu werden, denken wohl eher eigennützig. Natürlich kann man sich noch erfolgreich als Makler selbstständig machen: Wer neue Ideen hat und damit die Welt revolutionieren möchte, kann in jeder Branche Fuß fassen. Wer einfach nur ein Einkommen sucht, sollte wohl eher einen Bogen um unsere Branche machen.“ (mo)