

Signal Iduna könnte Provisionsdeckel in Lebensversicherung verkraften

[versicherungsbote.de/id/4867514/Signal-Iduna-Provisionsdeckel-Lebensversicherung](https://www.versicherungsbote.de/id/4867514/Signal-Iduna-Provisionsdeckel-Lebensversicherung)



Langsam mehren sich Stimmen in der Branche, die einem Provisionsdeckel in der Lebensversicherung durchaus wohlwollend gegenüber stehen. Aktuellstes Beispiel ist Michael Johnigk, Vertriebsvorstand des Dortmunder Versicherers Signal Iduna. Seine Gesellschaft könne mit einem Provisionsdeckel durchaus leben, zitiert die „Süddeutsche Zeitung“ Johnigk. Und er betonte indirekt den Nutzen eines solchen Schrittes: Angesichts niedriger Zinsen am Kapitalmarkt seien den Kunden hohe Kosten für Leben-Verträge nicht mehr vermittelbar.

Aktuell wird ein Provisionsdeckel diskutiert, den die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) vorschlägt. Vermittler sollen demnach nur noch 2,5 der Beitragssumme als Abschlussvergütung erhalten. Erfolgsabhängig können weitere 1,5 Promille hinzukommen, etwa bei nachweisbar zufriedenen Kunden und einem geringen Storno.

Signal Iduna setzt auf Ausschließlichkeit

Ein Provisionsdeckel würde die Signal Iduna ohnehin nicht so stark betreffen. Sieben von zehn Verträgen des Neugeschäfts werden über Ausschließlichkeitsvertreter vermittelt, nur 30 Prozent entfallen auf Makler und freie Vertriebe. Es sind aber gerade die Ungebundenen, die stärker auf Abschlussvergütungen angewiesen sind.

Vertreter könnten die Einbußen bei den Provisionen eventuell über ein Fixgehalt ausgleichen, das manche Versicherer zahlen. Eine Presseanfrage des Versicherungsboten, wie viele Agenturen der Signal Iduna von einem festen Grundgehalt profitieren oder ob sie als freie Handelsvertreter tätig sind, blieb bisher unbeantwortet. Auch bekommen die Agenturen oft von ihrem Versicherer Kosten für Vertriebstools erstattet, die Ungebundene selbst zahlen müssen: etwa Laptops oder eine eigene Webseite.

Es profitieren unter Umständen auch Makler

In einem gestern veröffentlichten Interview hatte bereits Vertriebsexperte Matthias Beenken die möglichen positiven Effekte eines Provisionsdeckels betont. Demnach könnten Versicherungsvermittler, die ihre Kunden gut betreuen und lang an sich binden, von einer Marktberreinigung profitieren, wenn jene aufgeben müssen, die stark von einer hohen Abschlussvergütung abhängig sind. Das setzt aber auch voraus, dass die Versicherer einen finanziellen Ausgleich über die Bestandsvergütung schaffen (der Versicherungsbote berichtete).

Dem entgegen warnten speziell Maklerpools vor den negativen Folgen. Oliver Pradetto vom Lübecker Maklerpool blau direkt prognostiziert, dass innerhalb von drei Jahren 30 Prozent der Makler aufgeben müssten, wenn ein Deckel kommt. Ähnlich hatte sich Sebastian Grabmaier vom Wiesbadener Pool Jung, DMS & Cie geäußert. Er befürchtet eine "Gerechtigkeitslücke, wenn ein Versicherer die eigene Ausschließlichkeitsorganisation weiter üppig alimentieren darf, der Maklermarkt aber hart getroffen wird."

Ein Problem könnten niedrige Abschlusscourtagen gerade für junge Makler bedeuten. Haben sie sich noch keinen großen Kundenbestand aufgebaut oder per Bestandsübernahme erworben, dann sind sie verhältnismäßig stärker auf Abschlussvergütungen angewiesen. Das Nachwuchsproblem der Branche könnte sich so mit einem Provisionsdeckel verschärfen. Schon jetzt nähert sich das Durchschnittsalter der Makler dem Altersschnitt von 50 Jahren an, so eine Umfrage aus dem Hause AssCompact.