

# LV-Provisionsdeckel: Drei Szenarien und ihre Auswirkung auf die Vergütung

[www.cash-online.de/versicherungen/2017/courtage-2/378527](http://www.cash-online.de/versicherungen/2017/courtage-2/378527)

18. Mai 2017, 12:00

Auf welche finanziellen Einbußen müssen sich Vermittler einstellen, wenn der Gesetzgeber eine Obergrenze bei den LV-Abschlussprovisionen einführen sollte? Fabrice Gerdes und Dieter Kipp von der Unternehmensberatung zeb haben drei Szenarien durchgerechnet.



Oliver Pradetto vom Maklerpool blau direkt hat kürzlich die Konsequenzen für die Vermittlungsbranche aufgezeigt, wenn eine Obergrenze bei den LV-Abschlussprovisionen von maximal 18 Promille gesetzlich vorgegeben würde.

Bereits vor einem Jahr hat das zeb in einer Veröffentlichung aufgezeigt, wie 33 deutsche Lebensversicherer ihre Vergütungssystematik für Lebensversicherungsprodukte aufgrund des LVRG angepasst haben. Zudem wurde mit einem Modell gezeigt, welche Auswirkung diese Anpassungen auf die Vergütung der Makler hatte.

## Obergrenze bei Abschlussprovisionen

Jüngst hat nun Oliver Pradetto, Geschäftsführer des Maklerpools blau direkt, in [einem Beitrag auf Cash.Online](#) die Konsequenzen für die Vermittlungsbranche aufgezeigt, wenn eine Obergrenze bei den Abschlussprovisionen für [Lebensversicherungen](#) von maximal 18 Promille gesetzlich vorgegeben würde.

Dies stellt alle Vermittler, aber auch Lebensversicherer, Finanzvertriebe sowie [Maklerpools](#) vor große Herausforderungen. Die nachfolgenden Analysen sollen den Umfang der Einnahmeeinbußen quantifizieren.

Den Versicherern stehen mit der Abschlusscourtage, der Bestandspflegecourtage, der laufenden Abschlusscourtage und der Stornohaftungszeit vier wesentliche Stellhebel zur Anpassung ihrer Vergütungssysteme zur Verfügung.

## Analyse dreier Szenarien

In unserer Analyse gehen wir im ersten Szenario von einer gesetzlichen Deckelung der Abschlusscourtage von 18 Promille und einer Begrenzung der Bestandspflegecourtage von fünf Prozent aus.

Im zweiten Szenario ist die Abschlusscourtage ebenfalls bei 18 Promille gedeckelt, allerdings mit der Möglichkeit die Bestandspflegecourtage auf bis zu sieben Prozent zu erhöhen.

Das dritte Szenario geht von einem kompletten Verbot von Abschlusscourtage aus, die von den [Versicherern](#) aber durch eine deutliche Erhöhung der Bestandspflegecourtage auf zehn Prozent kompensiert werden können.

<b>Mögliche Szenarien der Vermittlervergütung in Leben</b>			
	<b>Szenario 1</b>	<b>Szenario 2</b>	<b>Szenario 3</b>
	<b>Deckelung der Abschlusscourtage und Bestandstandscourtage</b>	<b>Deckelung Abschluss- und erhöhte Bestandscourtage</b>	<b>Verbot Abschlusscourtage nur laufende Bestandscourtage</b>
<b>Abschlusscourtage neu</b>	18 ‰	18 ‰	0 ‰
<b>Bestandspflegecourtage</b>	5%	7%	10%
<b>Stornohaftung</b>	5 Jahre	8 Jahre	0 Jahre

Grafik: zeb

Um die tatsächlichen Auswirkungen auf die Vermittlervergütung zu analysieren, wird ein Simulationsansatz genutzt, der neben den vier Stellhebeln des Vergütungsmodells, noch vier weitere vermittlerindividuelle Faktoren berücksichtigt: die Vertragslaufzeit, die Frühstornoquote, die Spätstornoquote und einen Abzinsungssatz.

Mit dieser Datenbasis können die Wirkungszusammenhänge von Vergütungsanpassungen transparent gemacht werden.

Seite zwei: [Ausgangslage für die Simulationen](#)

# LV-Provisionsdeckel: Drei Szenarien und ihre Auswirkung auf die Vergütung

[www.cash-online.de/versicherungen/2017/courtage-2/378527/2](http://www.cash-online.de/versicherungen/2017/courtage-2/378527/2)

18. Mai 2017, 12:00

## Die Ausgangslage

Als Ausgangslage für die Simulationen wurden eine Abschlusscourtage in Höhe von 44 Promille, eine Bestandspflegecourtage von 1,5 Prozent, keine laufende Abschlusscourtage, eine Stornohaftungsdauer von fünf Jahren und eine Beitragssumme im Neugeschäft von einer Millionen Euro zugrunde gelegt.

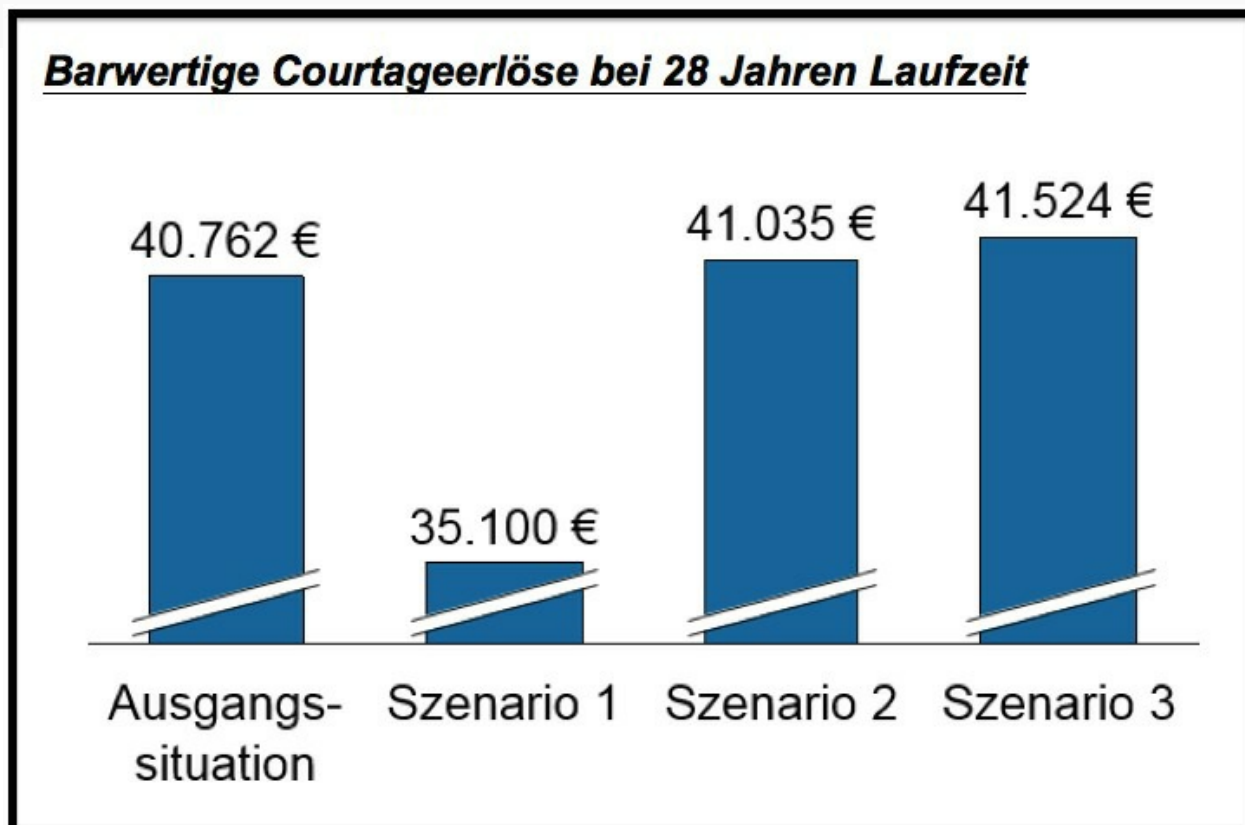
Es wird eine durchschnittliche Früh- und Spätstornoquote von jährlich 5,4 Prozent unterstellt. Die zeitlich unterschiedlich anfallenden Zahlungen werden mit zwei Prozent per annum abgezinst.

Durch die Berechnung des Barwertes aller Courtagezahlungen können die unterschiedlichen Szenarien auf einer einheitlichen Basis verglichen und Einnahmerückgänge ermittelt werden. Die Ergebnisse der Simulationen finden sich in der nachfolgenden Tabelle.

<b>zeb-Simulationstool: Veränderung der Courtagebarwerte in Prozent</b>			
<b>Laufzeit</b>	<b>Szenario 1</b>	<b>Szenario 2</b>	<b>Szenario 3</b>
20 Jahre	- 6,86 %	16,71%	26,84 %
28 Jahre	- 16,97 %	0,82 %	2,29 %
35 Jahre	- 23,49 %	-9,42 %	-13,54 %

Quelle: zeb

Die absoluten Courtageunterschiede der Simulation werden für die Laufzeit von 28 Jahren in der nachstehenden Grafik verdeutlicht.



Das Ergebnis der Courtagesimulation zeigt auf, dass unter den gesetzten Rahmenbedingungen Vermittler bei einer barwertigen Betrachtung in den Szenarien 2 und 3 mit der Ausgangssituation in etwa gleichauf sind, wohingegen im Szenario 1 ein deutlicher Courtageverlust auftritt. (Grafik: zeb)

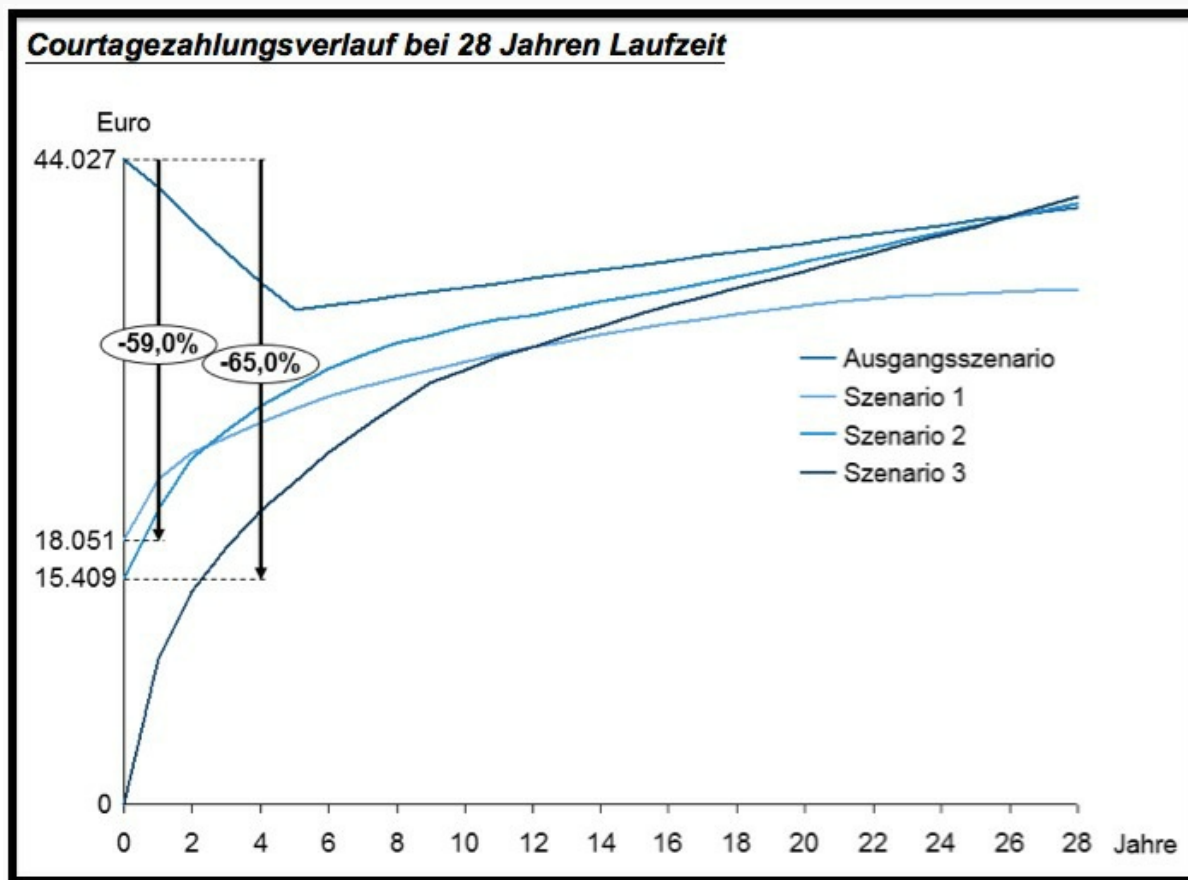
Das Ergebnis der Courtagesimulation zeigt auf, dass unter den gesetzten Rahmenbedingungen Vermittler bei einer barwertigen Betrachtung in den Szenarien zwei und drei mit der Ausgangssituation in etwa gleichauf sind, wohingegen im Szenario eins ein deutlicher Courtageverlust auftritt.

Zwischenfazit: Sofern durch den Gesetzgeber lediglich die Abschlusscourtage gedeckelt wird, können die Versicherer durch eine Erhöhung der Bestandscourtage einen wirtschaftlichen Ausgleich herstellen. Allerdings belasten geringere Abschlusscourtagen die Liquiditätssituation der Vermittler. Dieses wird nachfolgend analysiert.

# LV-Provisionsdeckel: Drei Szenarien und ihre Auswirkung auf die Vergütung

[www.cash-online.de/versicherungen/2017/courtage-2/378527/3](http://www.cash-online.de/versicherungen/2017/courtage-2/378527/3)

18. Mai 2017, 12:00



Bei Deckelung oder Verbot der Abschlusscourtage müssen Vermittler hohe Einnahme- und Liquiditätsrückgänge zum Abschlusszeitpunkt verkraften. (Quelle: zeb)

Bei Deckelung oder Verbot der Abschlusscourtage werden Vermittler allerdings signifikante Einnahme- und Liquiditätsrückgänge zum Abschlusszeitpunkt verkraften müssen.

Im ersten Szenario beträgt der Courtageverlust 59 Prozent, im zweiten Szenario 65 Prozent und im dritten Szenario sogar 100 Prozent (siehe Grafik oben).

Diese Veränderung des Liquiditätsflusses kann bei Vermittlern mit geringen Beständen dazu führen, dass die laufenden Kosten des Vermittlerbetriebes nicht mehr gedeckt werden können und im worst case eine Insolvenz eintritt, obwohl Vermögenswerte in Form von Courtageansprüchen aus den Beständen vorliegen.

Sofern alle Kosten noch gedeckt werden können, stellt sich die Frage, ob die verbleibenden Gewinnentnahmemöglichkeiten aus dem Vermittlerbetrieb für die privaten Lebenshaltungskosten des Betriebsinhabers auskömmlich sind.

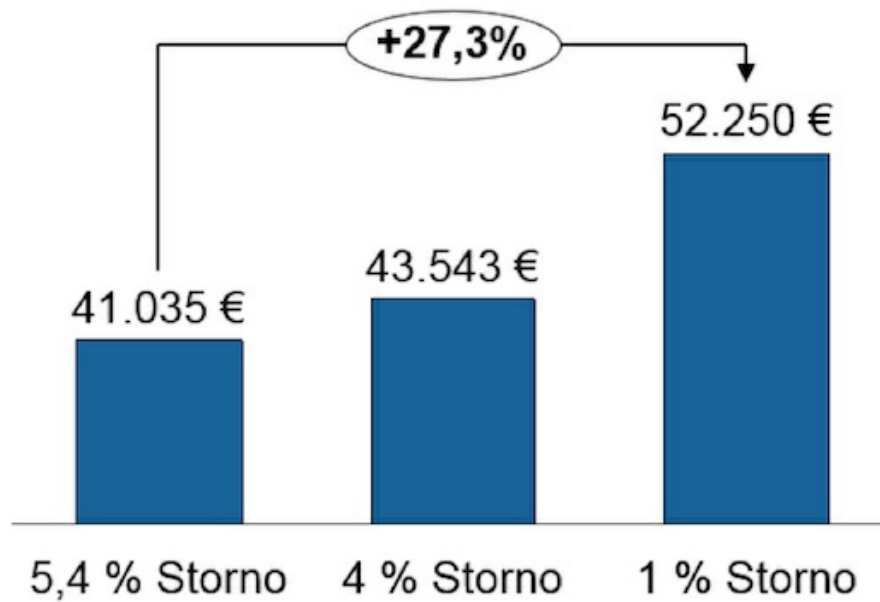
## Gesamtvergütung: Stornoquote mit höchstem Einfluss

Eine vertiefende Sensitivitätsanalyse der unterschiedlichen Faktoren zeigt zusätzlich auf, dass die Stornoquote den höchsten Einfluss auf das Gesamtvergütungsergebnis hat. Gute Geschäftsqualität und niedrigere Stornoquoten werden folglich belohnt.

Allerdings kommt dieser Courtagezugewinn erst über die komplette Laufzeit zustande und löst nicht die Liquiditätseinbußen der Vermittler zu Beginn der Vertragslaufzeit.

Die Auswirkungen auf die absolute barwertige Courtage bei unterschiedlichen Stornoquoten werden für die Laufzeit von 28 Jahren für das Szenario zwei in der nachstehenden Grafik verdeutlicht.

## Barwertige Courtageerlöse bei unterschiedlichen Stornoquoten in Szenario 2 bei 28 Jahren Laufzeit



Die Berechnungen zeigen, dass Makler theoretisch auch bei einer Deckelung oder sogar dem Wegfall der Abschlusscourtage nicht zwingend wirtschaftliche Einbußen hinnehmen müssen, sondern je nach Szenario besser sogar gestellt würden als sie es aktuell sind. Dies gelingt allerdings nur unter der Voraussetzung, dass die Versicherten ihre Bestandspflege-Courtage deutlich erhöhen und die Makler eine niedrigere Stornoquote haben. (Grafik: zeb)

Vermittlern werden die reduzierten Einnahmen bei Abschluss einer Lebensversicherung ohne ausreichende Bestandscourtage nicht zur Deckung ihrer laufenden Kosten ausreichen. Damit ist tatsächlich zu erwarten, dass Vermittler mit hohen Anteilen an Lebensabschluss-Courtage ihr Geschäft aufgeben müssen.

Seite vier: [Konsequenzen eines Vermittlerrückgangs](#)

# LV-Provisionsdeckel: Drei Szenarien und ihre Auswirkung auf die Vergütung

---

 [www.cash-online.de/versicherungen/2017/courtage-2/378527/4](http://www.cash-online.de/versicherungen/2017/courtage-2/378527/4)

18. Mai 2017, 12:00

Wie würde sich nun ein **deutlicher Rückgang von Vermittlern** auf die Branche auswirken?

Durch das Ausscheiden von Maklern würde die Vertriebsoberfläche der Lebensversicherer, genauso wie auch das Neugeschäft, weiter schrumpfen.

Versicherer mit einer eigenen Ausschließlichkeit hätten noch am ehesten die Möglichkeit, durch eine Anpassung ihrer Vergütungssysteme oder die Beschäftigung von angestellten Vermittlern dieser Entwicklung entgegen zu wirken.

Die Herausforderung hierbei würde allerdings sein, die Vermittlergehälter vorzufinanzieren, deren Rückfluss nach Jahrzehnten vollständig erfolgen würde.

## **Auch Maklerpools verlieren**

Auch wenn **Maklerpools** durch das LVRG in Form von Maklerzuwächsen profitiert haben, würde der Großteil von ihnen in allen drei vorgestellten Szenarien wohl auch zu den Verlierern zählen und eine Konsolidierungswelle unter den Pools auslösen.

Egal ob sich die Maklerpools über Überprovisionen oder Gebühren finanzieren, sind sie auf produzierende Makler und abschließende Kunden angewiesen. Die durch das Ausscheiden der Makler plötzlich unbetreuten Kunden werden mit hoher Wahrscheinlichkeit auch nicht alle wieder automatisch Kunde eines klassischen Maklers und damit auch nicht wieder mittelbarer Kunde eines Pools.

Teile der Kunden könnten sich beispielsweise künftig durch eines der großen Makler-Insurtechs, ihre Bank, oder auch Ausschließlichkeitsvermittler betreuen lassen und so den Pools verloren gehen.

Ein Maklerpool, der jedoch seinen Maklern Vorfinanzierung der **Bestandsprovisionen** anbieten kann und so einen Teil der Liquiditätsverluste bei Abschluss des Vertrages auffängt, würde sicherlich profitieren und neue Makler für sich gewinnen können.

*Die Autoren sind Fabrice Gerdes, Senior Consultant bei der Unternehmensberatung zeb, und Dieter Kipp, Partner bei zeb.*

*Foto: Shutterstock / Anne-Lena Cordts*