

Provisionsdeckel könnte Vermittler in Existenznöte bringen

 versicherungsbote.de/id/4866286/Provisionsdeckel-Vermittler-Existenznoete

Invalid Date



Es wird ernst für Vermittler: Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) will einen Provisionsdeckel in der Lebensversicherung durchsetzen. 2,5 Prozent des Beitragsvolumens sollen zukünftig maximal als Provision oder Courtage gezahlt werden dürfen, so fordert die Finanzaufsicht. Weitere 1,5 Promille sollen hinzukommen, wenn der Vermittler bestimmte Qualitätskriterien erfüllt: zufriedene Kunden, wenig Storno, einen guten Service.

Unternehmensberater prognostiziert existentielle Nöte

Die Unternehmensberatung ZEB hat nun errechnet, dass solch ein Deckel viele Vermittler zur Aufgabe zwingen könnte. Sie könnten fast die Hälfte (47,5 Prozent) an Abschlussprovision und Courtage einbüßen, so prognostiziert das Analysehaus aus Münster. Das würde auch viele Versicherungsmakler betreffen. Über die Studie schreibt aktuell das „Handelsblatt“.

Laut EZB drohen den Vermittlern „signifikante Einnahme- und Liquiditätsrückgänge zum Abschlusszeitpunkt“. Dabei hat das Analysehaus zwei Modelle durchgerechnet. In einem ersten Modell gehen die Berater davon aus, dass die Abschlusscourtage bei 25 Promille und die Courtage für die Bestandspflege bei vier Prozent gedeckelt wird. In einem zweiten Modell besteht die Möglichkeit, für die Bestandspflege bis zu 5,5 Prozent der Beitragssumme zu erzielen. In beiden Fällen betrage der Courtageverlust für den Vertragsabschluss dennoch rund 45,7 Prozent.

Vor allem Versicherungsmakler, die mit einem hohen Anteil von Lebenabschlusscourtagen ihr Geschäft bestreiten, müssten dann unter Umständen aufgeben, warnt das Beraterhaus. Auch würde zusätzlicher Druck auf die Finanzvertriebe aufgebaut, die ihr Geschäftsmodell unter Umständen anpassen müssten. Die „Süddeutsche Zeitung“ hatte zuvor schon errechnet, dass jährlich 3 Milliarden Euro weniger an Provisionszahlungen fließen, wenn ein harter Deckel kommt.

30 Prozent weniger Versicherungsmakler?

Leidtragende könnten zum Beispiel einige Maklerpools sein. Unter anderem hat der Finanzdienstleister blau direkt vor einem Vermittlersterben gewarnt. "Sollten die tatsächlich vereinnahmten Beträge für Einzelmakler auf 25 - 30 Promille sinken, rechnen wir mit einem Absinken der heutigen Maklerzahlen um zusätzliche 30 Prozent innerhalb der nächsten drei Jahre“, sagte Poolchef Oliver Pradetto dem Branchenportal procontra-online.de. Das sei gerade angesichts des Nachwuchsmangels in der Branche wenig erstrebenswert. Das Durchschnittsalter der Makler nähert sich einem Altersschnitt von 50 Jahren an, so zeigt die Studie „Pools und Dienstleister 2018“ aus dem Medienhaus AssCompact.

Anlass für die Provisionsdeckel-Pläne ist eine Neuinterpretation des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG) in Paragraph 48a, der die Vertriebsvergütung und Vermeidung von Interessenkonflikten regelt. Versicherer dürfen demnach keine Anreize schaffen, nach denen Vermittler einem Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt empfehlen, obwohl ein anderes Produkt seinen Bedürfnissen besser entsprechen würde. Als ein Fehlanreiz für einen schlechten Rat wertet die BaFin dabei auch besonders hohe Provisionen.

In der Pflicht sieht EZB im Falle eines Provisionsdeckels auch die Versicherer. So müsse der Wegfall der Abschlusscourtage nicht zwingend wirtschaftliche Einbußen bedeuten. „Dies gelingt allerdings nur unter der Voraussetzung, dass die Versicherer ihre Bestandscourtage deutlich erhöhen und die Makler eine niedrige Stornoquote haben“, heißt es bei dem Beratungshaus.