

# Provisionsdeckel: Courtageverluste bis knapp 50 Prozent möglich

-----  
[procontra-online.de/artikel/date/2018/04/provisionsdeckel-courtageverluste-bis-knapp-50-prozent-moeglich](http://procontra-online.de/artikel/date/2018/04/provisionsdeckel-courtageverluste-bis-knapp-50-prozent-moeglich)

**Die Deckelung von Abschlussprovisionen könnte für Makler teuer werden, wie nun die Unternehmensberatung ZEB vorrechnet. In der Branche stößt der BaFin-Vorschlag auf immer mehr Kritik.**



Ein Provisionsdeckel könnte teuer für Versicherungsmakler, rechnet nun eine Unternehmensberatung vor. Foto: TheDigitalArtist - Pixabay.de

Der [von BaFin-Exekutivdirektor Frank Grund geäußerte Vorschlag](#), die Abschlussprovisionen bei Lebensversicherungen auf 25 Promille zu beschränken (weitere 15 Promille können durch die Erfüllung bestimmter Qualitätskriterien hinzukommen), schlägt weiter hohe Wellen.

Dass von Seiten der Vermittler der Gegenwind für die BaFin heftig ausfällt, war angesichts der drohenden Verdienstverluste zu erwarten gewesen. Denn diese könnten deutlich ausfallen, wenn man einer Berechnung der Unternehmensberatung ZEB glaubt, über die das Handelsblatt berichtete. Dieser zufolge drohen Vermittlern bei einer Deckelung der Abschlussprovisionen auf 25 Promille Einbußen bei den Abschlussprovisionen in Höhe von 45,7 Prozent.

Für Makler, deren Geschäft zu einem hohen Anteil von Lebensversicherungsabschlusscourtage abhängig sei, würde dies bedeuten, dass sie ihre Arbeit nicht mehr kostendeckend durchführen könnten – die Geschäftsaufgabe wäre somit die logische Konsequenz. Eine Einschätzung, die auch von zahlreichen Marktteilnehmern zuletzt geteilt wurde. Gegenüber procontra hatte Sebastian Grabmaier, Chef des Maklerpools JDC, davor gewarnt, dass der Maklermarkt hart getroffen werden könnte. Noch deutlicher wurde Oliver Pradetto, Chef des Lübecker Maklerpools blau direkt, der gar einen Rückgang der Maklerzahlen um 30 Prozent in nur drei Jahren prophezeite.

Die von ZEB präsentierte Rechnung gibt diesen Einschätzungen nun einen zahlentechnischen Unterbau. Abgemildert werden könnten die Folgen jedoch durch die Versicherer. „Dies gelingt allerdings nur unter der Voraussetzung, dass die Versicherer ihre Bestandscourtage deutlich erhöhen und die Makler eine niedrige Stornoquote haben“, zitiert das Handelsblatt aus der ZEB-Rechnung.

Auch BVK-Präsident Michael Heinz sieht in erster Linie die Versicherer in der Pflicht. „Wir Vermittler haben unsere Hausaufgaben gemacht“, erklärte Heinz gegenüber procontra im Hinblick auf bereits erfolgte deutliche Provisionseinbußen seit Einführung des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG).

**Seite 1: ZEB berechnet deutliche Courtageverluste**

**Seite 2: Versicherungsvorstände sehen Beratung nicht honoriert**

# Provisionsdeckel: Courtageverluste bis knapp 50 Prozent möglich

---

[procontra-online.de/artikel/date/2018/04/provisionsdeckel-courtageverluste-bis-knapp-50-prozent-moeglich](https://procontra-online.de/artikel/date/2018/04/provisionsdeckel-courtageverluste-bis-knapp-50-prozent-moeglich)

Ein Versicherer meldete sich nun ebenfalls zum Thema zu Wort. In einer gemeinsamen Stellungnahme erklärten Dr. Herbert Schneidemann, Vorstandsvorsitzender der Bayerischen sowie deren Vorstandsmitglied Martin Gräfer, ihre Ablehnung gegenüber der Einführung eines Provisionsdeckels. Ein solcher würde einen „unnötigen weiteren staatlichen Eingriff in die private Wirtschaft und in die gesetzlich garantierte Gewerbefreiheit“ darstellen.

Eindringlich ermahnen die beiden Versicherungsvorstände, dass die geforderte Verbesserung der Beratungsqualität auch honoriert werden müsse: „Gute Beratung kostet Geld und ist nicht zum Nulltarif zu haben.“ Die Versicherungsbranche bilde hier keine Ausnahme – versteckte Provisionen gebe es auch in anderen Branchen, wo Beratung honoriert werde, beispielsweise in Reisebüros, beim Immobilienmakler oder beim Kauf eines Neuwagens.

Provisionen bildeten eine wichtige Einnahmequelle für Versicherungsvermittler, führen Schneidemann und Gräfer weiter aus und verweisen dann ebenfalls auf vergangene Provisionskürzungen: „Und allein in den letzten drei Jahren wurde die Höhe des Provisionswertes durch den Eingriff der Regulierung stark reduziert, während gleichzeitig der Aufwand für qualifizierte Beratung erheblich gestiegen ist. Wer solche Forderungen nach Kürzungen von Provisionen aufstellt, sollte sich selbst fragen, ob man selbst auf einen derartigen Gehaltsverzicht bereit wäre.“

**Seite 1: ZEB berechnet deutliche Courtageverluste**

**Seite 2: Versicherungsvorstände sehen Beratung nicht honoriert**