

finanzwelt wollte es genauer wissen und bat Pools und Vertriebsgesellschaften um ihre Erfahrungen. Hier die Antworten:



**Markus Kiener, geschäftsführender Gesellschafter Fonds Finanz Maklerservice GmbH**

„Die ersten Gesellschaften haben am 01.01.2015 mit der Umsetzung begonnen. Zum 1. April und zum 1. Juli gab es dann noch einmal zwei große ‚Wellen‘. Die letzte ist für den 1. Januar nächsten Jahres angekündigt. In diesem Zuge haben die Produktgeber auch ihre neuen Provisionsmodelle im Markt eingeführt. Richtig ist, dass die laufenden Provisionen zu Lasten der Abschlussprovisionen gestärkt wurden. In der Regel wird jedoch nicht die Bestandsprovision erhöht, sondern eine neue Art der Abschlussprovision eingeführt: die sogenannte laufende Abschlussprovision. Darüber hinaus gibt es zum Beispiel Mischmodelle mit Laufzeitfaktoren, die bei kürzeren Laufzeiten zusätzlich die Provision reduzieren, oder aber Lösungen, die mit verlängerten Stornohaftungszeiten arbeiten. Insgesamt lässt sich sagen, dass wir eben jene Senkung der Abschlussprovisionen zugunsten laufender Provisionen erwartet hatten, da dies ja auch die politische Intension dahinter war.“



**Dirk Kober, Spezialist Altersvorsorge und stellvertretender Leiter Versicherungen BCA AG**

„Die Vergütungsmodelle sind vielfältiger geworden mit einer klaren Tendenz zur Verteilung der Courtage auf die Laufzeit. Insgesamt sind die Abschlussprovisionen bei den meisten Gesellschaften gesunken. Ein Ausgleich soll in den meisten Fällen aber durch eine erhöhte Bestandscourtage oder laufende Abschlussprovision erfolgen. Ab 2016 werden alle Gesellschaften, die durch die Gesetzgebung verpflichtet sind, ihre Vergütungsmodelle angepasst haben. Zukünftig rechnen wir mit einer Verschiebung der Provisionszahlungen auf laufende Abschlusscourtage oder erhöhte Bestandscourtage. Dieser Effekt kann noch durch die neue Richtlinie IDD verstärkt werden, wobei abzuwarten bleibt, wie der deutsche Gesetzgeber die Vorgaben umsetzt.“



**Stefan Liebig, Geschäftsführer vfm Konzept GmbH**

„Die Gespräche mit den Versicherungsgesellschaften in Bezug auf das LVRG zeigen einen Trend zur Verschiebung der Abschlussprovision hin zu laufender Abschluss- und Bestandsprovision. Das ist grundsätzlich zu begrüßen, da die Attraktivität der Rückkaufswerte dadurch zugunsten des Verbrauchers steigt. Probleme ergeben sich für größere Vertriebsseinheiten im Bereich der Provisionsabrechnung. Einige Versicherer bieten unterschiedlichste Vergütungsmodelle an, was den Workflow eines korrekten Abrechnungslaufs deutlich erschwert.“



**Oliver Pradetto, Geschäftsführer blau direkt GmbH & Co. KG**

„Sowohl die ausgezahlten Provisionssummen insgesamt als auch die durchschnittliche Vergütung je Vertrag ist für blau direkt-Makler im Durchschnitt gestiegen. Zwar gibt es eine Handvoll Versicherer, welche die Indikationen des LVRG konsequent durchgezogen und Provisionen abgesenkt haben, doch wurden diese Effekte überdeckt, weil blau direkt im gleichen Atemzug begonnen hat, Bestandsprovisionen anders als bislang zu 100 % an den Makler weiterzureichen.“

Die  
die

» W  
sch  
Cap  
re  
müs  
Ber.  
Mal  
verf  
Trau  
sich  
Vor:  
Um  
pot  
Drit  
Krai  
Ger  
knü  
wicl  
Frag  
geh

» D  
eini  
biet  
Wei  
rate  
Abs  
Cap  
Ger  
erhö  
um  
tien  
Nac  
ge.  
zu \n  
und  
etw  
gun  
tes