

# LVRG und Maklersterben: Schlimmer geht immer

[www.cash-online.de/versicherungen/2017/maklersterben/377099](http://www.cash-online.de/versicherungen/2017/maklersterben/377099)

10. Mai 2017, 12:02

Auf einer Messe wurde ich einmal gefragt, wie sich das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) auf den Maklermarkt auswirken würde. Ich antwortete locker aus der Hüfte, dass mindestens 30 Prozent der Makler in der Folge aufgeben müssten. Das ist nicht passiert. Oder doch?

*Die Pradetto-Kolumne*



“Die Bestandsübertragung wird in ihrer Bedeutung zunehmen. Fast zwangsläufig werden sich immer mehr Dienstleister auf diesen Ansatz stützen.”

Tatsächlich ist das Vermittlersterben bereits voll im Gange. Die Zahlen der Ausschließlichkeitsvermittler sinken von Jahr zu Jahr drastisch. Die Zahl der Makler fällt nur leicht.

## Zahlen können täuschen

Zahlen können aber täuschen, wenn man sie nicht zu deuten weiß. Tatsächlich werden die Maklerzahlen aus zwei Quellen künstlich gestützt. Zum einen durch die bereits erwähnten [Ausschließlichkeitsvermittler](#), die nach wie vor und in immer größerer Zahl in den Maklerstatus wechseln. Diese gleichen die Zahl der schwindenden Makler zumindest teilweise aus.

Zum anderen melden sich zahlreiche Makler nicht sofort ab, wenn sie ihren Beruf aufgeben. Meldet ein Makler nämlich sein Gewerbe ab, verliert er sofort seine [Bestandsprovisionsansprüche](#) und diese übersteigen schon nach zwei bis drei Jahren den Betrag, den der Makler durch einen Verkauf seines Bestandes erzielen könnte.

Folgerichtig behalten [Makler ihre Registrierung](#) auch bei Berufsaufgabe solange ihr Bestand noch eine nennenswerte Größe hat.

## Enormer Abrieb

Wenn man diese beiden Faktoren berücksichtigt, zeigt dies wie enorm der Abrieb an Maklern tatsächlich in den letzten zwei Jahren war. Wenn wir bei Blau direkt heute einen Partner verlieren, handelt es sich übrigens zu 90 Prozent um eine Berufsaufgabe.

Ich würde mir wünschen, dass dies für die Zufriedenheit unserer Partner spräche und zum Teil ist dem sicher auch so. Leider aber nur zum Teil. Es untermauert auch, wie stark die Zahl der Abgänge aus dem Markt wächst.

Dabei war die Anzahl der registrierten Vermittler schon immer bedeutend höher als die Zahl der operativ tätigen Makler. 46.791 Makler sind es laut [Versicherungsvermittlerregister](#) im April 2017.

Tatsächlich gibt der marktführende Pool aber nur 27.000 Anbindungen an. Und seien wir ehrlich: neun von zehn Maklern haben eine Anbindung an diesen Pool. Selbst wenn man außer Acht lässt, dass da immer noch eine ganze Reihe Ausschließlichkeitsvermittler in die Zahlen geschummelt werden, ist sie weit von der Angabe des Registers entfernt.

# LVRG und Maklersterben: Schlimmer geht immer

---

 [www.cash-online.de/versicherungen/2017/maklersterben/377099/2](http://www.cash-online.de/versicherungen/2017/maklersterben/377099/2)

Ursache dafür ist die [Alte-Hasen-Regelung](#). Als 2007 die Vermittlerrichtlinie in Kraft trat, hat jedes Autohaus, jedes Reisebüro und auch sonst jeder Händler der auch nur im entferntesten mit Versicherungen zu tun hat, vorsorglich eine Makler-Anmeldung vorgenommen. Tatsächlich dürften wir kaum noch mehr als 25.000 Maklerbetriebe in Deutschland haben.

Ein [Maklersterben](#) haben wir demnach schon bekommen. Richtig ist aber auch, dass die Ursache nicht im LVRG liegt.

Als ich meine Aussage über ein Vermittlersterben von 30 Prozent tätigte, galt noch eine Begrenzung der Abschlussprovision auf 35 Promille als gesetzt. Der Gesetzgeber entschloss sich aber kurzfristig, dem Rat der Poolchefs und anderer Experten zu folgen und nicht eine Kostenart zu begrenzen, sondern die Abschlusskosten insgesamt zu deckeln. Genauer gesagt: Die steuerlich anrechenbaren Kosten.

An sich ist das clever, denn nur durch so eine Begrenzung kann der Gesetzgeber wirklich eine Kostensenkung sicherstellen, die am Ende dem Kunden zu zugute kommt, statt irgendwelche Reserven der Versicherer zu befüllen.

## **LVRG gescheitert**

Vor allem sind damit alle Vertriebswege betroffen, statt nur die Makler (weil ja die Ausschließlichkeit das Gros ihrer Zuwendungen auf anderem Wege erhält).

Trotzdem scheiterte das [LVRG](#), denn die gute Idee wurde durch Ruchlosigkeit konterkariert oder auch durch Angst – je nach Standpunkt.

Statt alle Kosten auf den Prüfstand zu stellen und das geforderte Niveau zu erreichen, verzichteten viele Versicherer einfach auf die steuerliche Anrechenbarkeit oder fingen gleich an, die Abschlusskosten durch Bilanztricksereien zu kaschieren.

## **Subventionsprogramm für Pools**

Zwar hat es vereinzelt Provisionsabsenkungen gegeben, die zu Minderverdiensten bei Vermittlern geführt haben, doch in den Kosten der Policen hat sich dies nicht ausgedrückt.

Durch den wirtschaftlichen Druck gezwungen, flüchteten die Vermittler in die Arme der Pools, um sich angesichts des Margendrucks wenigstens Arbeit zu ersparen.

Als Folge boomen die Pools mit dem Ergebnis, dass die ohnehin schon geringen Kostenvorteile gegenüber Einzelvermittlern durch die Marktverschiebungen zu dem mit höheren Konditionen ausgestatteten Pools aufgeessen wurden. Am Ende war das LVRG ein Subventionsprogramm für Pools.

# LVRG und Maklersterben: Schlimmer geht immer

---

 [www.cash-online.de/versicherungen/2017/maklersterben/377099/3](http://www.cash-online.de/versicherungen/2017/maklersterben/377099/3)

Dies hat nun auch die Politik bemerkt. Anfang 2018 kommt das LVRG auf den Prüfstand. Bis dahin wird sich wohl nicht mehr so viel tun, denn eine weitere Neukalkulation ist den Versicherern bis dahin unmöglich.

Dann kommt es zu dem bereits vorweggenommenen Ergebnis der Bafin, die sich höchst enttäuscht über die Kostensenkungen zeigt. Und dann wird passieren, was alle befürchten.

Die Politik hat sich einmal auf unseren Vorschlag eingelassen und nicht einseitig den Vermittler bei den Provisionen zur Ader gelassen. Sie hat damit nicht erreicht, was sie wollte. Also wird sie diesmal lieber das tun, was schon mal funktioniert hat.

## Schlimmer geht immer

Als der Gesetzgeber direkt die Höchstprovision regelte, sanken die Kosten und Wildwüchse in der privaten Krankenversicherung. Dummerweise könnte es diesmal aber schlimmer kommen.

Selbst ein CDU-Mitglied im Finanzausschuss gab vor den Leipziger Versicherungsforen Auskunft, dass es [Abschlussprovisionen](#) am liebsten gänzlich verbieten wolle. Dass sich alle anderen aktuell im Bundestag vertretenen Parteien eher noch restriktiver positioniert haben, mag da wenig überraschen.

Das erklärt wohl auch den Versuch des [GDV](#), eine Provisionsbegrenzung auf 18 Promille durchzusetzen. Dabei handelt es sich nicht um den Versuch, Kosten auf Kosten des Vermittlers zu begrenzen, sondern eher um das Gegenteil. Ein Insider sagte mir, dies sei eine Maßnahme, überhaupt irgendeine Abschlussprovision durchsetzen zu können.

Wenn schon der GDV davor zurückschreckt, mehr zu fordern, während Verbraucherschutz und Politik die Null wollen, fehlt mir die Phantasie zu sehen, wie wir nach 2018 noch eine höhere Provision durchsetzen könnten.

Wir müssen uns demnach darauf einstellen, dass es die LV-Provision ab 2019 noch mit einem Maximum von 18 Promille – oder auch gar nicht mehr gibt. Insofern habe ich mich wohl mit 30 Prozent Vermittlersterben angesichts des LVRG geirrt. Die Zahl könnte weitaus drastischer ausfallen.

*Autor Oliver Pradetto ist Kommanditist und Mitbegründer des [Maklerpools Blau direkt](#).*

*Foto: Anne-Lena Cordts*