


Provisionsdeckel bedeutet Gefahr für bestimmte Maklerpools und Strukturvertriebe

 versicherungsbote.de/id/4867480/Beenken-Maklerpools



Ein Provisionsdeckel in der Lebensversicherung könnte für viele Vermittler Einbußen bei der Abschlussvergütung bedeuten - aber sie könnten trotzdem davon profitieren, wenn sie erfolgreich ihre Kunden binden und gut betreuen. So lässt sich zugespitzt ein Interview des Vertriebsexperten Matthias Beenken mit dem Branchendienst Pfefferminzia zusammenfassen. Beenken beobachtet als Professor für Versicherungswirtschaft an der Fachhochschule Dortmund den Markt seit Jahren - und hat selbst mehrere Studien zur Vergütung im Vertrieb geleitet.

Einbußen ja, aber...

Der Ausgangspunkt: Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) schlägt aktuell ein Modell vor, wonach die Lebensversicherer nur noch 2,5 Prozent der Beitragssumme als Abschlussvergütung auszahlen dürfen. Abhängig von bestimmten Qualitätskriterien, etwa einer niedrigen Stornoquote, sollen weitere 2,5 Prozent möglich sein. Die Branche reagierte beinahe panisch auf die Pläne. Oliver Pradetto vom Maklerpool blau direkt warnte zum Beispiel, innerhalb der ersten drei Jahre müssten 30 Prozent aller Makler aufgeben, wenn der Deckel kommt.

Auch Beenken betont nun in dem Interview, dass vielen Vermittler finanzielle Einbußen drohen. „Eine deutliche Mehrheit der Makler und Mehrfachvertreter sowie eine Minderheit der Ausschließlichkeitsvertreter liegt mit der Abschlussvergütung zumindest über 25, teilweise über 40 Promille“, sagt er Pfefferminzia. Dennoch müsse das für den Vertrieb kein Beinbruch sein, solange es den Vermittlern gelingt, mehr laufende Vergütung zu erzielen - und auch die Kunden mehr Ertrag aus den Policen erzielen.

“Vermittler sollten sich vor Augen halten, dass eine begrenzte Vergütung auf ein erfolgreiches Neugeschäft mehr wert ist als eine unbegrenzte Vergütung auf ein schlechtes Neugeschäft, weil die Kunden einfach keine Verträge mehr wollen, bei denen anders als bei normalen Anlagen nicht einmal nach Jahrzehnten ein nominaler Kapitalerhalt in Aussicht gestellt wird“, kommentiert Beenken.

Maklerpools und Strukturvertriebe mit starker Abhängigkeit vom LV-Neugeschäft bedroht

Keine Zukunft sieht Beenken für jene Maklerpools, die sich darüber definieren, „höchstmögliche Courtagen ohne Eigenbeitrag des angeschlossenen Maklers“ zu erzielen. Sie müssten entweder ihre Courtageverluste als Dienstleistungsgebühr an Makler weitergeben, so dass diese abspringen. Oder eben die weitergegebene Courtage an Makler senken. Nur Pools seien überlebensfähig, „die gut begründete, zusätzliche Dienstleistungen erbringen und sich bezahlen lassen“, vom Makler oder vom Kunden, so Beenken. Ähnliche Probleme hätten auch Strukturvertriebe - vor allem, wenn sie auf das Leben-Geschäft fokussiert seien und keine breite Produktpalette bieten.

Es müsse für die Kunden nicht schlecht sein, wenn Vermittler aus dem Markt ausscheiden, die „auf den schnellen Provisions/Courtagegewinn durch reinen LV-Verkauf aus sind“, kommentiert Beenken mit Blick auf eine mögliche Marktberreinigung. Es brauche Vermittler, „die ganzheitliche Lösungen beraten und verkaufen“. Diese würden auch mit 25 Promille noch gutes Geld verdienen.