

Courtagesenkung und Honorarberatung

Wie halten es die Maklerpools?

Oliver Pradetto: Es gibt ja keine Alternative. Immerhin folgen die Änderungen gesetzlichen Zwängen. Insofern sieht blau direkt es absolut positiv, dass die Mehrzahl der Versicherer sich bemüht, Senkungen der Abschlussprovisionen durch höhere Bestandsprovisionen zu mildern. blau direkt konnte bislang bei allen relevanten Versicherern Senkungen der Abschlussprovisionen vermeiden und gleichzeitig rund 38 Prozent mehr Bestandsvergütung auszahlen. Für blau direkt-Partner überwiegen daher aktuell die positiven Effekte.

Michael Buth: Die Kürzungen von Abschlussprovisionen für den Bereich kapitalisierender(!) Versicherungen waren längst überfällig, wir rechnen letztlich mit einer vollständigen Streichung. Die Begründung ist einfach: Stellen Sie sich vor, Sie würden einen Banksparplan mit 25 Jahren Laufzeit und 100 Euro Monatsbeitrag abschließen, den Sie aber nach 3 Jahren aus persönlichen Gründen kündigen müssen. Die Bank wird Ihnen wegen vorzeitiger Vertragsauflösung sehr wahrscheinlich die Zinsen streichen und ein paar Gebühren berechnen, aber weitgehend werden Sie Ihre bisher eingezahlten Gelder zurückerhalten. Denn ein Auszahlungsbetrag, der deutlich unter den eingezahlten Beiträgen liegt, würde erhebliche Proteste der Kundschaft zur Folge haben. Und bei gezeimerten Rentenversicherungen, Rentenversicherungen gegen eine sogenannte Kostenausgleichsvereinbarung oder bei Vermittlung der Rentenversicherung gegen Honorar? Erstaunlich, dass Verbraucher und Gesetzgeber die hier mit einer vorzeitigen Kündigung einhergehenden realen Verluste bisher überhaupt hingenommen haben. Immerhin werden nach Schätzung von Experten ca. 70 Prozent aller versicherungsbasierenden Anlageprodukte vor Ablauf gekündigt oder beitragsfrei gestellt.

Im Rahmen des LVRG haben viele Anbieter die Abschlusscourtage gesenkt. Einige Versicherungen zahlen nun eine höhere Bestandscourtage, andere verzichten auf einen Ausgleich. Wie bewerten Sie die Entwicklung? Überwiegen die Vor- oder Nachteile?

Dr. Sebastian Grabmaier: Diese Entwicklung war voraussehbar, da durch das LVRG der Kostendruck auf die Versicherer steigt und die Eingangssätze bei den Pools, Vertrieben und Maklern sinken. Auch wenn höhere Bestandscourtage langfristig positive Auswirkungen haben, da sich der Wert des Bestandes erhöht und der Bestand kontinuierlich Einnahmen bringt, ist das LVRG der bisher größte Einschnitt in die Berufsausübung der freien Makler. Die Übergangszeit bis zur Gewöhnung an niedrigere Courtageniveaus in Versicherungssparplänen wird für viele Vermittler zunächst deutliche Einkommenseinbußen bedeuten. Dies wird insbesondere ein Problem für junge Vermittler, die noch keinen großen Bestand haben und für Vertriebe, die mit vielen Vermittlerstufen aufgestellt sind. Zudem wird auch der Einstieg für neue Makler schwieriger und das jetzt schon vorhandene Nachwuchsproblem der Branche wird sich verschärfen.

Oliver Drewes: Aus meiner Sicht überwiegen ganz klar die Nachteile. Im Ergebnis ist es eine Schlechterstellung des unabhängigen Maklers gegenüber des gebundenen Vertreters, der sicher weiterhin unveränderte Kosten produzieren kann. Trotzdem werden sich die freien Makler auch zukünftig am Markt behaupten. Qualität und unabhängige Beratung setzen sich durch, davon bin ich überzeugt.

Markus Kiener: Die Auswirkungen des LVRG sind bislang geringer, als es die meisten Marktteilnehmer erwartet hatten. Das liegt zum einen daran, dass noch nicht alle LV-Gesellschaften Veränderungen in den Courtagen, der Haftungszeit oder der Laufzeitmaximierung vorgenommen haben. Zum anderen sind aber auch die bereits bekannten Anpassungen nicht dramatisch. Es gab kaum drastische Senkungen der Courtagen, viele Kürzungen der Abschlussprovision wurden zudem zumindest teilweise kompensiert, beispielsweise durch laufende Provisionen, und die BU ist bei den meisten Anbietern vom LVRG gar nicht betroffen.



Oliver Drewes, Geschäftsführer maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH



Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender Jung, DMS & Cie. AG

Im Zuge des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) reagierten Versicherer mit Senkung der Abschluss-, zum Teil auch der Bestandscourtage. Auf der anderen Seite setzen europäische Regulierer und Verbraucherschützer als Alternative zur provisionsbasierten Beratung auf Honorarberatung. Wie stehen die Maklerpools zu den Entwicklungen am Markt? Ob sie ihre Makler auch bei einer Honorarberatung unterstützen, zeigte sich im Kurzinterview mit Oliver Pradetto (blau direkt), Markus Kiener (Fonds Finanz), Michael Buth (INVERS GmbH), Dr. Sebastian Grabmaier (Jung, DMS & Cie.) und Oliver Drewes (maxpool).

Michael Buth: Die Frage ist sehr allgemein und ich möchte nicht pauschal über alle Versicherer das Urteil fällen, sie hätten die Maklerschaft nicht ausreichend berücksichtigt. Umso unglaublicher und nicht hinnehmbar sind die vereinzelt Versuche von Versicherungsgesellschaften, die Provisionen im Bereich der rein biometrischen Absicherungen (z. B. Risiko- und Berufsunfähigkeitsversicherung) zu kürzen. Noch unglaublicher ist solches Vorgehen, wenn der Kunde dabei die gleichen Leistungen erhält und die gleichen Beiträge zahlt wie vor der angestrebten Provisionskürzung – vor allem, wenn nicht in gleichem Ausmaß der Provisionskürzung zu Gunsten der Kunden neu tarifiert wurde.

Versicherer, welche versuchen im biometrischen Bereich Provisionskürzungen durchzusetzen, werden – dies hoffen wir sehr – aus Maklersicht sehr bald eine „Abstimmung mit den Füßen“ erfahren. Bei rein biometrischen LV-Risiken ohne Anlageteil handelt es sich um Tarife, welche einem einfachen Preismodell ohne versteckte Kosten unterliegen. Der Verbraucher ist also in der Lage, die Tarife tatsächlich auf ein Preis-/Leistungsverhältnis zu prüfen. Von daher kann es hier keine Provisionskürzungen geben, allein der Markt – letztlich also der Verbraucher – entscheidet.

Oliver Pradetto: Das LVRG folgt in erster Linie den Interessen der Politik, den Fortbestand der Lebensversicherung zu sichern. Dass der Gesetzgeber Vergütungsmöglichkeiten beschneidet, kann kaum unserem Interesse gerecht werden. Andererseits muss man anerkennen, dass der Gesetzgeber nicht dem Wunsch der Ausschließlichkeitsversicherer nach einer direkten Reglementierung der Provisionen folgte. Jetzt kommen Ersparnisse beim Kunden an und der Wettbewerb bleibt bestehen. Das begrüßen wir.

⋮
Sind Ihrer Meinung nach
die Interessen der Makler-
schaft beim LVRG aus-
reichend berücksichtigt
worden?
⋮

Markus Kiener: Ich habe mich gemeinsam mit dem AfW beim LVRG unter anderem im Finanzausschuss des Bundestages massiv für die Interessen der Makler engagiert. Wir haben uns mit Nachdruck beispielsweise gegen die geplante Offenlegung der Provisionen ausgesprochen und waren hier auch erfolgreich. Selbstverständlich hätte ich mir noch mehr gewünscht, aber im Rahmen des möglichen bin ich ganz zufrieden.

Dr. Sebastian Grabmaier: Die Einbeziehung der Maklerschaft in den Gesetzgebungsprozess war schon wesentlich besser als bei der Einführung des Provisionsdeckels in der Krankenversicherung, den die Versicherer quasi über Nacht durchgeboxt haben und der die meisten KV-Makler kalt erwischt hat. Allerdings ist es beim LVRG nicht gelungen, als Makler mit einer Sprache zu sprechen: Gerade seitens der Sachmakler wurde eine Senkung der LV-Courtage frühzeitig akzeptiert, um im Gegenzug ja die Transparenz bei den Sachcourtage zu verhindern. Für LV-Vermittler war dies ein Bärendienst.

Oliver Drewes: Keinesfalls. Das LVRG wurde komplett ohne Berücksichtigung der Interessenlage der unabhängigen Versicherungsmakler umgesetzt. Lediglich einzelne Detailfragen konnten noch etwas abgefangen werden. Der Hintergrund ist leider schnell erklärt: Meinem Verständnis nach nimmt der Gesetzgeber Versicherungsmakler wenig bis gar nicht wahr. In Berlin werden Versicherungsmakler fortlaufend mit gebundenen Vertretern oder Bankberatern vermischt. Unsere Makler-Lobby ist leider noch immer zu schwach und zu wenig organisiert.



Michael Buth,
Geschäftsführer
INVERS GmbH



Markus Kiener, geschäftsführender
Gesellschafter Fonds
Finanz Maklerservice GmbH



Oliver Pradetto,
Geschäftsführer blau direkt
GmbH und Co. KG

**Das LVRG könnte die Einführung alternativer Vergütungsmodelle begünstigen.
Die Interessengemeinschaft Deutscher Versicherungsmakler e.V. (IGVM) fordert die rasche Einführung von
Nettotarifen. Nur dann hätten Makler die echte Wahl, ob sie gegen Provision oder Honorar beraten.
Warum tut sich die Branche mit Honorarberatung so schwer?**

Oliver Drewes: Die Branche tut sich aus meiner Sicht nicht besonders schwer – Honorarprodukte sind doch mehr und mehr im Kommen.

Ich meine aber auch, dass die Käuferschicht für Honorarberatung zu klein ist. Natürlich ist die Honorarberatung gut und wichtig, aber eben nicht für die Breite des Marktes.

Ich glaube an die qualitativ gute und seriöse Provisionsberatung und sehe die Honorarberatung als eine sinnvolle Ergänzung für bestimmtes Klientel. Nicht aber als flächendeckenden Ersatz.

Oliver Pradetto: Tut sich die Branche schwer oder der Kunde? Versuchen Sie mal, einer ostdeutschen Friseurin 200,- Euro für eine Privathaftpflicht-Beratung zu berechnen. Ein Mensch sollte unabhängig von seinem Einkommen die Chance auf eine hochwertige Beratung erhalten. Sicherheit ist ein Grundrecht. Sie darf nicht zahlungskräftigen Kunden vorbehalten sein.

Trotzdem meint blau direkt, dass die Honorarberatung das Dienstleistungsspektrum eines Maklers und die Wahlfreiheit des Kunden bereichert.

Michael Buth: Wir schätzen den IGVM und dessen Arbeit sehr. Auch INVERS favorisiert ein friedliches Nebeneinander von Provisions- und Honorartarifen, wünscht mithin zu jedem Provisionstarif einen eben solchen (echten) Honorartarif. Als Honorartarif bezeichnen wir dabei einen solchen Tarif, welcher anfallende Kosten ausschließlich gemäß Zahlweise berechnet, bei welchem also weder Provisionen noch Kosten des Versicherers gezillmert sind. Allerdings fordern wir noch einiges mehr, damit Honorarberatung für Versicherungsmakler rechtlich gesichert und fair ist. Nur dann hat Honorarberatung u. E. tatsächlich eine Chance:

1. Der Versicherungsmakler muss jeden Kunden (egal ob Verbraucher oder Nichtverbraucher) sowohl gegen Honorar wie auch gegen Courtage beraten dürfen. Gegen Honorar vor allem unabhängig davon, ob die Beratung in unmittelbarem oder mittelbarem Zusammenhang mit einer Vertragsvermittlung steht. Dies muss gesetzlich festgeschrieben sein. Nur so ist gesichert, dass auch die Kunden, die sich ein Beratungshonorar nicht leisten können oder wollen, in den Genuss einer tatsächlichen Beratung kommen können. Im Weiteren ist gesichert, dass der Makler nicht unter Vermittlungszwang steht.
2. Es muss – ähnlich wie bei Anwälten und Notaren – eine gesetzliche Honorarordnung für die Beratung gegen Honorar geschaffen werden.
3. Der Makler ist gesetzlich zu verpflichten, seinen Mandanten beide Modelle nachweislich anzubieten.
4. Alle Versicherer sind gesetzlich zu verpflichten, von Maklern Geschäft anzunehmen und bei Tarifen, welche Courtage beinhalten, diese an den Makler zu zahlen.
5. Alle Versicherer sind gesetzlich zu verpflichten, bestehende Kundenverträge von einem Makler betreuen zu lassen, wenn der Kunde dies wünscht. Handelt es sich um solche Tarife, welche Betreuungscourtage beinhalten, so ist diese Courtage entweder fortan an den Makler zu zahlen oder der Versicherer muss den Tarif mit Betreuungübernahme durch den Makler „netto“ stellen, damit der Makler seinerseits mit seinen Mandanten ein Betreuungshonorar vereinbaren kann.

Markus Kiener: Sehr viele Anbieter haben heute schon Nettotarife im Programm, das Angebot ist also vorhanden. Das große Problem der Honorarberatung ist die fehlende Nachfrage bei den Kunden. Die Provisionsberatung ist ein in Deutschland seit vielen Jahrzehnten gelerntes und geliebtes Modell, mit dem alle Beteiligten auch immer sehr gut gefahren sind.

Dr. Sebastian Grabmaier: Die Umstellung von der traditionellen provisionsabhängigen Beratung auf Honorarberatung bedeutet für Vermittler wie für Pools ein Umdenken. Jahrelange eingespielte Prozesse müssen überdacht und neue Formen der Zusammenarbeit zwischen Vermittler und Pools entwickelt werden. Wir sehen uns hierfür gut gerüstet, da wir mit unserer Nettoplattform easynetto bereits heute ein führendes Modell anbieten können, mit dem sich der Makler unabhängig von Provisionszahlungen macht. Bereits 16 teilnehmende Versicherer bedeuten ein breites Produktangebot, mit dem fast alle Kundenbedarfe optimal gedeckt werden können.



Markus Kiener: Die Honorarberatung bietet Maklern keinen Vorteil, denn ein freier Makler berät schon heute komplett produktunabhängig, vor allem dann, wenn er mit einem Pool zusammenarbeitet, der ihm das vollständige Marktangebot zur Verfügung stellt.

Die Provisionen aller Anbieter unterscheiden sich nur marginal, so dass auch hier kein monetärer Anreiz besteht, einem Kunden ein suboptimales Produkt zu verkaufen. Ich bin komplett dagegen, dass der Gesetzgeber den Menschen die Entscheidung abnimmt, wie sie sich eine Versicherung besorgen. Die Fonds Finanz unterstützt auch die Makler, die eine Honorarberatung anbieten möchten. In großem Umfang führen wir dieses Modell aktuell aber nicht ein, da die Nachfrage danach nicht vorhanden ist.

Dr. Sebastian Grabmaier: Selbstverständlich. Mit unserer Nettoplattform easynetto bietet Jung, DMS & Cie. bereits heute ein Modell an, mit dem sich jeder Makler unabhängig von Provisionszahlungen machen kann. Über easynetto vermittelt der Makler günstigere Nettotarife in Kombination mit Vermittlungsvergütungsvereinbarungen oder Honorarnoten. Hier sind jetzt schon bessere Vergütungen mit deutlich reduzierten Haftzeiten möglich. Mit den Nettotarifern von inzwischen 16 Versicherern ist sie unserer Kenntnis nach aktuell die führende Honorarvermittlerplattform in Deutschland. Und wir werden dieses Jahr noch weitere Versicherer gewinnen, die darüber ihre Nettotarife anbieten.

Oliver Drewes: Ich verstehe die Frage nicht. Warum sollte die Honorarberatung eine produktunabhängige Beratung gewährleisten und die Provisionsberatung nicht? Das LVRG verkompliziert Provisionsberatung zwar etwas, weil die Vergütungssätze nun anfangen, voneinander abzuweichen. Gleichwohl verliere ich deswegen nicht meinen Glauben an die Provisionsberatung. Und ja, parallel unterstützen wir unsere Makler trotzdem auch hinsichtlich der Honorarberatung. Als Alternative für bestimmte Makler und als guten Ansatz bei bestimmtem Klientel.

Die Honorarberatung wird skeptisch gesehen, könnte aber tatsächlich eine produktunabhängige Beratung gewährleisten. Würde Honorarberatung nicht speziell die Rolle der Makler stärken – weil sie eben nicht wie Ausschließlichkeitsvertreter einem einzigen Produktgeber gegenüber verpflichtet sind, sondern eben ungebunden?

Werden Sie Ihre Makler unterstützen, wenn sie Honorarberatungen anbieten wollen?

Michael Buth: Ein Großteil der Frage wurde bereits beantwortet. Aus unseren genannten Forderungen ergibt sich logischer Weise, dass wir Honorarberatung unterstützen würden, unter der Voraussetzung der vorstehend genannten Bedingungen. Keine rechtlich klaren Bedingungen bedeuten aber auch, dass wir dieses Thema – wegen der bestehenden rechtlichen Unsicherheiten – bis dahin sehr kritisch sehen.

Oliver Pradetto: Tatsächlich bietet blau direkt als einziger Pool die kostenfreie Abwicklung und Verwaltung von provisionsfreien Nettotarifen für seine Partner an. Andere Anbieter fordern speziell für diese Dienste einen fetten Anteil am Honorar des Maklers.

Welche Chancen und Gefahren sehen Sie für Ihren Pool, die aus der Honorarberatung erwachsen?

Dr. Sebastian Grabmaier: Wir sehen die Entwicklung hin zu verstärkter Honorarberatung eher als Chance. Das Thema Honorarberatung wird mittelfristig an Bedeutung gewinnen. Das bedeutet, dass Vermittler offen sein sollten für Beratungsmodelle auf Honorarbasis. Als Maklerpool sehen wir es als unsere Aufgabe, unsere Partner dabei mit umfassendem Service und Dienstleistungen zu unterstützen. Neben unserer Nettoplattform easynetto bieten wir umfassende Dienstleistungen sowohl hinsichtlich einer umfassenden Produktpalette als auch in regulatorischen und organisatorischen Belangen, damit sich die Vermittler voll und ganz auf ihre Kunden konzentrieren können. Abgesehen davon werden sich die meisten Vermittler auch zukünftig ihren Pool nicht nur aufgrund von Provisionshöhen auswählen, sondern sich das gesamte Leistungspaket eines Pools (persönliche Ansprechpartner, Software, guter Service, etc.) ansehen. Gerade auch für Vertriebe sind Vermittlungsvergütungsvereinbarungen in Zeiten der LVRG-Umstellung eine äußerst interessante Alternative.

... **Oliver Drewes:** Wir sind Dienstleister für Versicherungsmakler, unabhängig von der Vergütungsart. Wir werden beide Wege bedienen und übrigens unsere hauseigenen Deckungskonzepte auch für Honorarberater anbieten. Da wir uns mit unserer Arbeit auf fachliche Unterstützung und Produktqualität ausgerichtet haben, sehe ich beide Vertriebsarten gleichgestellt und grundsätzlich recht leidenschaftslos. Eine Kooperation mit maxpool ist für beide Maklerarten interessant und reich an Mehrwerten.

... **Oliver Pradetto:** Honorarberatung erhöht nicht nur die Produktunabhängigkeit, auch die Qualität der Dienstleistung verbessert sich. Wo der Makler den Wert seiner Dienstleistung dem Kunden berechnet, muss er einen transparenten und kundenorientierten Nutzen definieren und erarbeiten. Makler werden dadurch leistungsfähiger und erfolgreicher. Ich sehe dies als Chance für unseren Berufsstand allgemein. Es dürfte auf der Hand liegen, dass der Erfolg unseres Partners Garant für unser wirtschaftliches Wohlbefinden ist.

... **Michael Buth:** Gefahren sehen wir keine, insofern der Gesetzgeber alle unmittelbaren und mittelbaren Zahlungen der Produktgeber an einen Pool/Makler im Bereich Honorarberatung strikt unterbindet und dazu eine jährliche Pflichtprüfung durchführt. Wir sehen hier eher die Chance, dass Pools eine Dienstleisterrolle übernehmen können, die Maklern zukünftig noch höhere Mehrwerte bietet. Dies kann z. B. die Honorarabrechnung und das Inkasso mit den Kunden des Maklers sein (ähnlich wie bei Ärzten), die Produktentwicklung, die Funktion als Versicherungsbörse, das Anbieten tatsächlich unabhängiger Weiterbildung und viele andere Möglichkeiten. Aber auch hier gilt, wie schon beschrieben, dass die gesetzlichen Rahmenbedingungen stimmen müssen.

... **Markus Kiener:** Das Thema Honorarberatung spielt bei der Fonds Finanz derzeit nur eine sehr untergeordnete Rolle. Wir haben die Einführung von Honorarmodellen intensiv geprüft und ein fertiges Konzept in der Schublade. Sobald wir eine nennenswerte Nachfrage nach der Honorarberatung haben und sich die Einführung für uns wirtschaftlich lohnt, werden wir diese umgehend und sehr kurzfristig realisieren können. Bis dahin bleiben wir bei unserem sehr erfolgreichen Geschäftsmodell.

Welche Prognose geben Sie für die zukünftige Entwicklung des Lebensversicherungsmarktes ab? Werden Sie weiterhin auf LV-Produkte setzen – oder verstärkt auf alternative Altersvorsorge-Produkte „ausweichen“?

Oliver Drewes: Wir machen die größten LV-Umsatzanteile mit Biometrie-Produkten und im Bereich der betrieblichen Altersversorgung. Das wird sicherlich auch weiterhin so bleiben. In den Bereichen der Privatvorsorge glaube ich trotzdem auch weiterhin an die sorgsam ausgewählten und guten Lebensversicherungsprodukte. Alternative „Ausweichprodukte“ sind sehr modern, aber nur selten wirklich besser als die LV-Produkte. Ich bin kein Freund von Experimenten in der Altersversorgung.

Dr. Sebastian Grabmaier: Am Kundenbedarf hat sich durch das LVRG nichts geändert und wir setzen weiter auf Lebensversicherungsprodukte. Warum? Biometrische Risiken (Tod, BU, Pflege) können nur durch Versicherungsprodukte effektiv abgesichert werden. Im Altersvorsorgebereich bieten Versicherungsprodukte zudem lebenslange Leibrenten, die zukünftig stark an Bedeutung gewinnen werden, da das „Langlebkeitsrisiko“ durch andere Sparprodukte nicht abgedeckt ist. Darüber hinaus haben wir unser Portfolio im Altersvorsorgebereich jüngst mit FINE FOLIO ETF-Stabilitäts-Strategien erweitert. Die innovativen Strategien auf ETF-Basis sind eine optimale Produktlösung für die Altersvorsorge und Vermögensanlage. Sie ermöglichen es Beratern und Vermittlern zudem, am stetig wachsenden ETF-Markt erstmals auch attraktive Provisionserlöse zu erwirtschaften.

Oliver Pradetto: Ehrlich gesagt ärgert mich diese Kaputtrederei der Lebensversicherung. Wir sind Versicherungsmakler. Unsere Aufgabe ist es nicht, mit Banken in den Renditewettbewerb einzutreten, sondern Sicherheit zu geben. Wenn wir das Einkommen des Kunden vor Berufsunfähigkeit absichern, würden wir seinen Schutz niemals von einer zufälligen Kapitalmarktentwicklung abhängig machen. Das Alter ist nichts anderes, als ein sicher eintretender Verlust des Einkommens. Risiken werden nicht mit Investments, sondern mit Versicherungen ausgeschaltet.

... **Michael Buth:** Wenn Sie die Absicherung des Todesfall- und Berufsunfähigkeitsrisikos, die Absicherung von schweren Krankheiten etc. ohne Anlageteil meinen, dann lautet unserer Antwort ganz klar: Ja, wir setzen weiterhin auf LV-Produkte! Bereits 2004 hat INVERS sehr erfolgreich ein Kompetenzzentrum für biometrische LV-Risiken aufgebaut. Im Bereich der Altersvorsorge hingegen bleibt unser Grundsatz im Interesse der Verbraucher und im Interesse der Haftung der Versicherungsmakler ebenso klar: Trenne Versicherung und Geldanlage! Für die Bereiche Sparen, Geldanlage und langfristige Altersvorsorge haben wir eine Investmentabteilung, die hervorragend aufgestellt ist.

... **Markus Kiener:** Der LV-Markt wird auch in Zukunft eine der tragenden Säulen der Absicherung bleiben und damit auch für die Fonds Finanz ein wichtiges Standbein. Biometrische Produkte sind zudem gar nicht vom LVRG betroffen und die Nachfrage danach ist ungebrochen hoch. Die Makler werden daher weiter auf LV-Produkte setzen, alleine schon weil die Deutschen die klassischen Produkte mit Garantieverzinsung sehr schätzen. Trotzdem spüren wir ein Umdenken hin zu alternativen Altersvorsorge-Produkten. Das ist ein Grund dafür, dass wir beispielsweise unsere Investment-Sparte massiv ausbauen.

Vielen Dank an Michael Buth, Oliver Drewes, Dr. Sebastian Grabmaier, Markus Kiener und Oliver Pradetto!