

LVRG und ungebundene Vermittler

Maklerpools: Erschwerte Bedingungen für Zukunft?



Makler

Foto: CC0 Public Domain/ pixabay

Positives Jahr 2014, doch was bringt die Zukunft?

Die Marktbedingungen für Makler werden sich in Zukunft erschweren: Vergütungsformen, Konsolidierungen und Provisionserlöse werden sich verändern und zwingen die Maklerpools zum Handeln. Insgesamt verlief das Jahr 2014 zwar für die meisten Maklerpools positiv, der Trend für die Zukunft ist aber noch offen.

Auch wenn sich die Maklerpools über den Verlauf des Jahres 2014 nicht beschweren können, bleibt es laut einer [Umfrage von Cash Online](#) doch spannend, wie die Zukunft für die Pools aussehen könnte.

Vor allem jene Änderungen, die das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) mit sich gebracht hat, werden wohl erst ab diesem Jahr ihre Wirkung zeigen. Laut Cash Online beurteilen Makler die aktuelle Geschäftslage aber eher pessimistisch. Vor allem in Bezug auf Vergütung und Stornohaftung habe sich die Lage verschlechtert.

Leistungen müssen sich sinkender Vergütung anpassen

Die sinkenden Vergütungen im Lebensversicherungsbereich werden rückläufige Einnahmen zur Folge haben. Ein Ausgleich müsse dann über andere Geschäftsbereiche stattfinden, erklärt Cash Online. Außerdem müssten Maklerpools ihre Serviceleistungen entsprechend anpassen.

“Das LVRG hat zur Folge, dass Maklerpools weitere Investitionen in die technische Ausstattung beziehungsweise Abwicklung investieren müssen”, meint Jürgen Afflerbach, Vorstandsvorsitzender der Augsburger 1:1 Assekuranzservice AG. Gerade klempreisige Versicherungen müssten mit dieser Investition in hoher Stückzahl abgewickelt werden können. Nur bedeute dies einen hohen finanziellen Aufwand und die Frage, wer sich diesen leisten könne, stelle sich für viele Maklerpools.

Rückläufe der tätigen Berater?

Am 1. August 2014 wurde das Lebensversicherungsreformgesetz, kurz LVRG, beschlossen. Es soll die Leistungen für Lebensversicherungen regulieren und vor allem die Sparte stabiler machen. Das bedeutet aber auch einen Einbruch der Vergütung für Makler und eventuell einen Einbruch der Vermittlerzahlen insgesamt.

96 Prozent der Unternehmen rechnen damit, dass die Anzahl der Berater, die zur Zeit am Markt tätig sind, rückläufig sein wird. Weitere 87 Prozent gehen von einem "Sterben" ganzer Maklerpools aus: “Wir gehen davon aus, dass sich in absehbarer Zeit weitere Anbieter dazu entschließen, den Markt zu verlassen, da sie die steigenden Anforderungen nicht mit erforderlicher Innovationskraft, finanzieller Stärke, Marktcompetenz und Branchenerfahrung beantworten können”, sagt Oliver Lang, Vorstand des Oberurseler Maklerpools BCA.

Ob sich nun aber mehr spezialisierte Maklerpools durchsetzen oder sogenannte Vollsortimenter, die auf eine breite Angebotspalette setzen, könne man noch nicht sagen. BCA-Vorstand Lang sieht eher eine Chance beim Generalisten, der bei etwaigen Marktschwankungen langfristig besser aufgestellt seien.

"Der Allrounder stirbt"?

Anderer Meinung ist da der Geschäftsführer des Lübecker Pools Blau direkt, Oliver Pradetto: “Der Allrounder stirbt – zusammen mit den Maklern, die ihm am längsten die Treue halten.”

Neben dem LVRG werde das Marktgeschehen in den kommenden Jahren aber auch von anderen Regularien bestimmt. So stehe zum Beispiel die gesetzliche Umsetzung des EU-Richtlinie 2014/17 vom 4. Februar 2014 unmittelbar bevor. Sie soll einen besseren Verbraucherschutz bei Wohnimmobilienkreditverträgen bewirken.

Vergütung: Provision oder Honorar

87 Prozent der von Cash befragten Maklerpools gehen nicht von einem Ende des Courtagemodells in Deutschland aus. Trotzdem könnte die Honorarvergütung mehr an Bedeutung gewinnen.

Gemäß der europäischen Richtlinien Insurance Distribution Directive (IDD) und MiFID II (Markets in Financial Instruments Direktive) wurde wohl auch die Frage nach der Vergütungsart von Maklern diskutiert. Auf ein Provisionsverbot wurde zwar in beiden Richtlinien verzichtet, die europäischen Mitgliedsländer dürften hier allerdings strengere Vorgaben machen.

In der Honorarfrage sind sich die Maklerpools uneinig. Nur 52 Prozent der Befragten glaubt nicht dass die Honorarberatung künftig an Bedeutung gewinnen wird. 48 Prozent sehen das gegenteilig.

Trotz allem: Positive Grundstimmung

Insgesamt scheint die Stimmung aber positiv: die Umfrage ergab, dass immerhin 92 Prozent der Maklerpools steigende Provisionserlöse im Vergleich zum Vorjahr erwarten.

Auch der Geschäftsführer der Münchner Fonds Finanz, Norbert Porazik sieht eine Chance in den Veränderungen: "Meiner Meinung nach überwiegen aktuell die Chancen die Risiken. Letztlich aber muss man als Maklerpool einfach auch bereit sein, sich mit dem Markt zu verändern".