

## PRESSESPIEGEL

14.04.2015 **Versicherungsbote:**  
Jung, DMS & Cie.-Vorstand rät Maklern zur  
Erweiterung der Produktpalette  
(Online-Ausgabe)

 **Versicherungsbote**  
VERSICHERUNGSBOTE

Lebensversicherungsreformgesetz

Vertrieb | 14.04.2015

Jung, DMS & Cie.-Vorstand rät Maklern zur Erweiterung der Produktpalette



Auf dem Weg zu mehr Produktvielfalt? Versicherungsmakler müssen auf das LVRG reagieren (Symbolfoto).  
Foto: geralt@Pixabay.com

**Lebensversicherung: Sebastian Grabmaier, Vorstand des Maklerpools Jung, DMS & Cie. (DMC), rät Versicherungsmaklern zu einem Ausbau des Produktportfolios. Dies sei notwendig, weil das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) zu möglichen Einbußen bei der Vergütung führe.**

„Biometrie und Sachgeschäft werden wichtiger“

„Berater müssen sich schnell mit den neuen Vergütungsmodellen und -höhen auseinandersetzen und ihr Geschäftsmodell anpassen“, sagte Grabmaier im [Interview mit dem Fachportal Cash Online](#). „Biometrie und Sachgeschäft werden wichtiger, reine Sparvorgänge sind in Netto-Modellen mit Vermittlungsvergütungsvereinbarungen oder Fondslösungen besser aufgehoben.“ Für Makler sollte es von Vorteil sein, ihr Produktportfolio entsprechend auszubauen.

Langfristig rechnet Grabmaier aber mit weniger drastischen Auswirkungen der neuen Vergütungsmodelle. Für Makler prognostiziert er einen Rückgang der LV-Vergütung von zehn Prozent, den sie aber „gut durch Fondssparpläne, Krankenzusatzversicherungen und Sachversicherungsgeschäft ausgleichen können“. Zudem erwartet Grabmaier eine steigende Popularität der Honorarvermittlung. Vermittler würden erkennen, dass es besser sein kann, die Vergütung direkt vom Kunden statt über das Versicherungsunternehmen zu erhalten.

---

## PRESSESPIEGEL

---

### Vertriebe eher gefährdet als Pools

Auf die Frage, ob aufgrund des LVRG große Vertriebseinheiten einen Vorteil gegenüber „Einzelkämpfern“ hätte, unterschied Grabmaier zwischen Vertrieben und Pools. Während Maklerpools selbst entscheiden könnten, wie weit sie den Courtagerückgang selbst tragen und an die angeschlossenen Makler durchreichen, seien Vertriebe in einer empfindlicheren Position. Hier könne die Vergütung der Vermittler mit direktem Kundenkontakt nicht weiter herabgesetzt werden, „da diese sonst nicht überleben können“. Grabmaier prognostiziert, dass Vertriebe mit einem Abbau der mittleren Organisationsstufen reagieren werden, um Einbußen aufzufangen.

Das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) hatte das erklärte Ziel, die Abschlussprovisionen im Sinne des Kunden zu senken. Zwar ist keine Deckelung der Vergütung vorgeschrieben. Aber Versicherer können seit Januar 2015 in den ersten fünf Jahren Vertragslaufzeit die Abschlusskosten nur zu 25 Promille statt bisher 40 Promille der Beitragssumme eines Vertrages steuerlich anrechnen. Wollen sie die Abschlussvergütung auf dem vorherigen Stand halten, müssen sie das Geld hierfür aus anderen Töpfen nehmen. Mehrere Versicherer haben bereits ihre Vergütungsmodelle entsprechend überarbeitet und zahlen nun weniger Abschlusscourtage.