

---

## PRESSESPIEGEL

---

15.10.2018 Der Neue Finanzberater:  
Einkommensverluste zu erwarten  
(Ausgabe Oktober 2017)

**Der Neue  
Finanzberater**  
Das Magazin für Berater und Vermittler von Finanz- und Versicherungsprodukten

### **Einkommensverluste zu erwarten**

BaFin und Bundesregierung diskutieren die Einführung eines Provisionsdeckels für den Vertrieb von Lebensversicherungen. Dieser könnte kurzfristig im Rahmen einer Revision des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) umgesetzt werden.

**Makler** und Vertriebe könnten schwer getroffen werden, denn bereits das LVRG hat die Provisionshöhe der Makler und Vertriebe bei Lebensversicherungen um 20 Prozent sinken lassen: 10 Prozent durch reduzierte Abschlussprovisionen und 10 Prozent durch verlängerte Stornohaftung. Es besteht die Gefahr, dass sich Makler und Vertriebe – wie nach dem „Krankenversicherungsdeckel“ – vom LV-Geschäft abwenden und Kunden nicht mehr so intensiv beraten wie bisher. Rückläufige Verkaufszahlen wären die Folge, womit der Kostenvorteil für die Kunden verpufft: Wie beim KV-Deckel wären für die Versichertengemeinschaft höhere und nicht niedrigere Stückkosten die Folge. Berater sollten ihr Geschäftsmodell anpassen: Biometrie und Sach werden wichtiger, reine Sparvorgänge sind teils besser in Nettopolicen oder Fondslösungen aufgehoben. Ein Provisionsdeckel könnte den Durchbruch für Nettotarife mit Honorarvermittlung bedeuten, da es besser sein kann, die Vergütung vom Kunden statt über ein Versicherungsunternehmen zu erhalten. Pools bieten bereits entsprechende Lösungen an.