

## PRESSESPIEGEL

15.12.2014 Cash.:  
Vertrieb 2015: Wandel als Chance  
(Ausgabe 1/2015)

**Cash.**

### Wandel als Chance

**VERTRIEB 2015** Das LVRG wirft seine Schatten voraus. Neue Produkte und Provisionsmodelle werden den Markt verändern. Cash. hat mit den großen deutschen Finanzvertrieben und Maklerpools über die Folgen der aktuellen Regulierung und weitere Herausforderungen sowie Chancen des kommenden Jahres gesprochen.

**D**er Markt zeigte sich im Juni 2014 in ungewohnter Einigkeit. In einem Appell an den Deutschen Bundestag sprachen sich acht Verbände der Versicherungswirtschaft gemeinsam mit der Gewerkschaft Verdi gegen die im Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) ursprünglich geplante Verpflichtung zur Provisionsoffenlegung aus. Zu den Initiatoren des Appells zählen unter anderem der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) sowie die Vermittlerverbände AfW Bundesverband Finanzdienstleistung e.V. und der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK).

Der Aufruf fand Gehör und die Pflicht zur Offenlegung der Provisionen wurde zugunsten des Ausweises der Gesamtkostenquote aus dem Gesetzentwurf gestrichen. „Die Offenlegung hätte krude Ergebnisse erbracht, die aufgrund unterschiedlicher Voraussetzungen der verschiedenen Vertriebswege zu mehr Verwirrung als Transparenz geführt hätten“, erklärte Anja Karliczek (MdB/CDU), die im Finanzausschuss am Entwurf des LVRG mitgearbeitet hat, im Rahmen des AfW-Hauptstadt-gipfels Anfang Juli in Berlin.

Die Branche konnte mir ihrer gemeinsamen Aktion eine Regelung abwenden, die insbesondere für freie Vermittler einen großen Einschnitt hätte bedeuten können. Die geplante Verpflichtung zur Provisionsoffenlegung war jedoch nicht der einzige Aspekt des LVRG, der sich mehr oder weniger direkt auf die Berater auswirkt. Im LVRG hat der Gesetzgeber festgelegt, dass statt 40 nur noch maximal 25 Promille Abschlusskosten – über fünf Jahre verteilt – bilanzwirksam eingestellt werden dürfen. Diese Begrenzung des Höchstzillmersatzes wird dazu führen, dass sich die Vergütung der Berater strukturell verändern wird. „Es ist ein absehbarer Trend, dass die laufende Vergütung zukünftig einen höheren Anteil an der Gesamtvergütung einnehmen wird“,

meint Niels Schnitter, Direktor Vertrieb bei Swiss Life Select Deutschland. Am 1. Januar 2015 tritt das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) in vollem Umfang in Kraft. Bei der Vorstellung neuer Vergütungsmodelle halten sich die meisten Versicherer indes bedeckt.

#### Vergütungsvielfalt kommt

Und auch zu welchem Zeitpunkt die Akteure ihre neuen Provisionsstrukturen einführen wollen, ist noch mehrheitlich unbekannt. Man kann davon ausgehen, dass es künftig nicht ein Vergütungsmodell für alle geben wird, sondern eine Vielzahl verschiedener Modelle. Viele Marktteilnehmer haben sich bereits positiv zur erwarteten Reduzierung der Abschlussprovision zugunsten einer Erhöhung der laufenden Vergütung geäußert, da das ihrer Ansicht nach auch dem Konzept einer lebenslangen, ganzheitlichen Kundenberatung und -betreuung entspreche. Andere sehen durch die neue Struktur indes die Beratung in ihrer heutigen Form und letztendlich die Versorgung ganzer Bevölkerungsgruppen mit Absicherungs- und Vorsorgeprodukten bedroht. „Durch das LVRG wird es schwieriger, diese unverzichtbare Dienstleistung und die damit verbundenen Betriebsaufwendungen adäquat zu vergüten“, erläutert Hans-Theo Franken, Vorstandsmitglied des Frankfurter Allfinanzdienstleisters Deutsche Vermögensberatung (DVAG). „Modelle mit stärkerer laufender Vergütung, aber auch die Honorarberatung werden dazu führen, dass gerade Haushalte mit kleinem Einkommen keine bedarfsgerechte Beratung erhalten, weil sie finanziell nicht mehr leistbar ist“, so Franken weiter.

Norbert Porazik, Geschäftsführer des Münchener Maklerpools Fonds Finanz Maklerservice, hält die Lage für weniger kritisch. „Allen Umwälzungen zum Trotz ist jedoch klar, dass die Versicherer auch



nach dem 1. Januar 2015 Umsatz mit ihren Produkten erzielen wollen und genau dafür die freien Vermittler brauchen“, so Porazik. „Das lässt den Umkehrschluss zu, dass ein großes Interesse daran besteht, erstklassige Beratungsarbeit angemessen zu entlohnen, LVRG hin oder her.“ Wie die Versicherer künftig die Vergütung im Lebensversicherungssegment mit Maklern, Pools und Vertrieben gestalten werden, ist unklar. Es ist zu erwarten, dass die Versicherungsgesellschaften bei den Provisionsmodellen sowohl nach unterschiedlichen Vertriebskanälen als auch nach Qualität und Quantität





## PRESSESPIEGEL



Frank Rottenbacher, AFW-Vorstand: „2015 wird sich zeigen, wie abhängig die Branche wirklich noch vom Lebensversicherungsgeschäft ist.“

des Geschäfts differenzieren werden. Klar ist daher, dass diejenigen Unternehmen eine bessere Verhandlungsbasis gegenüber den Versicherern haben werden, die im Segment Leben stark aufgestellt sind.

### Übergangsfrist erwartet

Trotz der anfänglichen Unruhe im Markt und der Besorgnis einiger Marktteilnehmer zeichnet sich ab, dass es zunächst moderate Anpassungen bei den Provisionen geben

wird. Größere Einschnitte werden erst ab 2016 erwartet. Das kommt auch den Beratern entgegen, da ihnen so eine Übergangsfrist bleibt, um ihr Geschäftsmodell auf die veränderten Rahmenbedingungen einzustellen.

Ohne Übergangsphase werden vermutlich vor allem kleinere Vertriebe und mittelständische Maklerbetriebe größere Einschnitte bei der Abschlussvergütung kaum verkraften können und gegenüber größeren

Einheiten an Bedeutung verlieren. „Wir erwarten eine Konsolidierung der Branche. Strukturell stark aufgestellte Qualitätsvertriebe werden schwächere Teilnehmer verdrängen“, meint Swiss-Life-Select-Vertriebsdirektor Schnitger. Laut einer aktuellen Umfrage der Hamburger Vertriebs-service-Gesellschaft Maklermanagement.ag, für die 206 Makler befragt wurden, wissen die Berater nicht genau, welche Auswirkungen das LVRG auf das eigene Geschäft haben wird. 61 Prozent der Befragten gaben demnach an, die Folgen noch nicht genau einschätzen zu können.

Die Mehrheit rechnet jedoch mit erheblichen Folgen: 74 Prozent der befragten Makler erwarten demnach eine massive Konsolidierungswelle in ihrer Berufsgruppe. Jeder zweite Befragte ist der Ansicht, dass das LVRG der Tod des kleinen und mittelständischen Maklerbüros sei. Die Mehrheit der Makler erwartet, dass das LVRG ihre Umsätze negativ beeinflussen wird. Fast ein Drittel erwartet zwar demnach nur eine geringfügige Reduktion ihrer Einnahmen, insgesamt gehen jedoch 58 Prozent von mittleren bis sehr hohen Einbußen aus. Um die Einbußen in der Lebensversicherung auszugleichen, planen 41 Prozent der befragten Makler, sich anderen Versicherungspartnern zuzuwenden. Auch Oliver Lang, Vorstand des Oberurseler Maklerpools BCA, sieht eine Umorientierung in der Beratung als einen Lösungsweg. „Im Versicherungsbereich geht es vor allem für die Vermittler auch um die Kompensation von Leben-Geschäft, zum Beispiel durch Kompositprodukte und die Absicherung biometrischer Risiken“, so Lang.

### Honorarmodelle als Lösung

Dies werde den Vermittlern ein Umdenken in Bezug auf mögliche oder weitere Cross-Selling-Potenziale abverlangen. Im Bereich BU und Pflege werde man sich mit alternativen Produkten auseinandersetzen müssen. „Generell wird eine Ausweichbewegung hin zum Kompositgeschäft und ein teilweiser Rückzug aus dem LV- und RV-Geschäft festzustellen sein, auch wenn seitens der Kunden nach wie vor Nachfrage besteht“, prognostiziert Lang. Laut der Umfrage der Maklermanagement.ag plant immerhin rund ein Fünftel der Makler, in die Honorarberatung einzusteigen, um mögliche Einkommenseinbußen als Folge des LVRG zu vermeiden. Hier sieht Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender des Münchener Maklerpools Jung,



## PRESSESPIEGEL

DMS & Cie. (JDC), eine der großen Chancen des LVRG. „Das LVRG bedeutet den Durchbruch für Honorarvermittlungsmodelle, da viele Vermittler verstehen werden, dass es vorteilhaft sein kann, die Vergütung direkt vom Kunden statt über das Versicherungsunternehmen zu erhalten, indem man Nettotarife mit Vermittlungsvergütungsvereinbarungen einsetzt“, meint Grabmaier.

Trotz der erheblichen Folgen, die die Branchenteilnehmer von der Einführung seiner Kenntnisse über die Kreditprodukte, die Rechtsvorschriften für Verbraucherkreditverträge, die Bewertung von Sicherheiten, die Verfahren des Immobilienerwerbs und die Verfahren zur Prüfung der Kreditwürdigkeit.

### Regulierung geht weiter

Aus Regierungskreisen heißt es, dass es eine Übergangsfrist bis 2017 geben soll, bis dahin muss die 34i-Erlaubnis spätestens vorliegen. Für erfahrene Vermittler ist eine Alte-Hasen-Regelung geplant, die sie unter bestimmten Voraussetzungen von der Sachkundeprüfung befreit. Der AfW schätzt, dass rund 15.000 bis 20.000 Vermittler unter den neuen Paragraphen 34i fallen werden. „In einer Online-Umfrage wurden über 600 Vermittler befragt. Demnach werden im Schnitt 17 Finanzierungen pro Jahr mit einer durchschnittlichen Kreditsumme in Höhe von 170.000 Euro pro Jahr vermittelt“, erläutert AfW-Vorstand Frank Rottenbacher. Die Umsetzung der EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie muss bis zum 21. März 2016 erfolgen. Der Markt wird sich indes schon früher auf diesen Einschnitt einstellen müssen. Auch die beiden überarbeiteten europäischen Richtlinien „Insurance Mediation Directive“ (IMD 2) und „Markets in Financial Instruments Directive“ (Mifid II) werden den Markt bereits im nächsten Jahr beeinflussen.

Zwar stehen ihre Umsetzungen ins deutsche Recht noch nicht an, doch zumindest die Vorschriften der Mifid II sollen bis spätestens Januar 2017 auch in Deutschland gelten. Die Richtlinie verpflichtet Vermittler von Finanzprodukten unter anderem dazu, Interessenkonflikte offenzulegen. Sie müssen angeben, ob sie nach Definition der Richtlinie unabhängig – gegen Honorar – oder auf Provisionsbasis arbeiten. Berater, die sich selbst als unabhängig bezeichnen,

des LVRG erwarten, wird es nicht die einzige Regulierung sein, die 2015 den Vertrieb beeinflusst. So steht im Laufe des kommenden Jahres beispielsweise auch die Umsetzung der EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie („Mortgage Credit Richtlinie“) in deutsches Recht an. Bisher war die Kreditvermittlung über den Paragraphen 34c der Gewerbeordnung (GewO) geregelt. Wer speziell Kredite für Wohnimmobilien vermittelt, wird künftig über einen neu geschaffenen Paragraphen 34i GewO reguliert.



Sebastian Grabmaier, JDC: „Das LVRG wird zu einer Neuordnung der Versicherungsportfolios führen, da die Prämien teilweise erheblich steigen werden und sich die Vergütungsstruktur ändern wird.“

dürfen nach der Mifid II keine Provisionen mehr annehmen. Das ursprünglich geplante Provisionsverbot ist jedoch kein Bestandteil der Richtlinie. Die IMD 2 wird eine Verpflichtung zur kontinuierlichen Weiterbildung für Vermittler enthalten. Die Weiterbildung soll von einer staatlichen Kontrollinstanz überprüft werden. Als Richtwert sind im Europäischen Parlament 200 Stunden Weiterbildung innerhalb von fünf Jahren im Gespräch.

Bei der Umsetzung ins deutsche Recht könnte hier die Brancheninitiative „gut beraten“ vom Gesetzgeber aufgegriffen werden, die vorsieht, dass Vermittler innerhalb von fünf Jahren 200 Weiterbildungspunkte sammeln, wobei ein Punkt einer Lerneinheit von 45 Minuten entspricht. Hier können alle Branchenmitglieder durch ihre Teilnahme daran mitwirken, dass die Initi-

Die Regelungen zur Umsetzung der Richtlinie ins Gewerberecht orientieren sich systematisch unter anderem an der bereits durchgeführten Regulierung der Finanzanlagenvermittlung nach Paragraph 34f. Unter anderem sind ein Sachkundenachweis mit Prüfung bei der IHK, eine Pflicht zur Berufshaftpflichtversicherung und eine Registrierung der Immobilienkreditvermittler vorgesehen. Die künftig geforderte Sachkunde umfasst nach den Vorgaben der Richtlinie unter anderem angemessene als vorantandene Lösung seitens des Gesetzgebers wahrgenommen wird.

Abgesehen von den Regulierungen werden auch 2015 der anhaltend angespannte Markt, die Folgen von Finanzkrise und die Niedrigzinspolitik der EZB den Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten bestimmen. Die von Cash befragten Marktteilnehmer sind sich sicher, dass das aber nicht nur eine Herausforderung darstellt, sondern auch Chancen bietet. „Die Marktbedingungen bleiben weiter herausfordernd. Auch wenn die Folgen der Euro-Schuldenkrise Kunden verunsichern werden, steht eines fest: Die Notwendigkeit, bei einem stetig absinkenden Rentenniveau ergänzend für das Alter vorzusorgen und zusätzlich sein Vermögen inflationssicher anzulegen, war nie größer“, meint Dirk Bohsem, Leiter Kunden- und Vertriebsmanagement beim Wieslocher Finanzdienstleister MLP. Auch Martin Steinmeyer, Vorstand des Hamburger Maklerpools Netfonds, sieht gerade in der derzeitigen Situation einen Ansatzpunkt für Berater. „Noch immer fristen Milliarden von Euro ihr Dasein als Spareinlage. Erste ‚Strafzinsen‘ auf Tagesgeldkonten zeigen den Irrsinn dieser Geldanlage. Es ist also an der Zeit, den Kunden klarzumachen, dass es ganz ohne Risiko nicht geht“, so Steinmeyer.

### Chancen ergreifen

Neben der Vermögenssicherung und privaten Altersvorsorge werden nach Ansicht der befragten Unternehmen im kommenden Jahr vor allem die Themen betriebliche Vorsorge, Finanzierung, Immobilien und die Absicherung biometrischer Risiken den Vertrieb bestimmen. Auch für den Investmentbereich gehen einige von einer deutlichen Belebung aus. Intern steht bei den Befragten die weitere Prozessoptimierung und der Ausbau der Online-Angebote ganz oben auf der Agenda. Den Beratern legen sie in Anbetracht der anstehenden Herausforderungen eine Überprüfung und etwaige Ausweitung des eigenen Geschäftsmodells nahe. „Wir geben unseren Vermittlern generell den Rat, sich breit aufzustellen und den Kunden ganzheitlich zu beraten“, so Fonds-Finanz-Geschäftsführer Porazik. So könnten nicht nur eventuelle Auswirkungen gesetzlicher Regulierungen leichter kompensiert werden, sondern auch die Kundenbindung verbessert werden.

Julia Böhne, Cash.

### Makler rechnen mit Verlagerung von Abschluss- zu Bestandsprovision

Vor dem Hintergrund, dass das LVRG eine Reduktion der einkalkulierten Abschlusskosten von 40 auf 25 Promille vorsieht, rechnen die Makler mit veränderten Provisionssystemen.

