

PRESSESPIEGEL

13.04.2015 Cash.Online:
 „Makler sollten ihr Produktportfolio ausbauen“
 (Online-Ausgabe)

Cash.ONLINE

Berater

„Makler sollten ihr Produktportfolio ausbauen“

Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender des Maklerpools Jung, DMS & Cie. (JDC), hat mit Cash. über die Auswirkungen des **LVRG** für Pools, Vertriebe und Maklerunternehmen gesprochen.



Sebastian Grabmaier: "Langfristig rechnen wir um einen Rückgang von zehn Prozent, den Makler gut durch Fondssparpläne, Krankenzusatzversicherungen und Sachversicherungsgeschäft ausgleichen können."

Wie groß war der LV-Anteil an den Provisionen bei JDC bisher?

Grabmaier: In 2014 dürfte der LV-Anteil bei Jung, DMS & Cie. bei etwa 25 Prozent gelegen haben, davon entfallen aber rund 70 Prozent auf die Berufs- beziehungsweise Erwerbsunfähigkeitsversicherung, für die die allermeisten Produktpartner die Vergütung nicht verändern. Vom **LVRG** ist daher zunächst lediglich rund 7,5 Prozent unseres Umsatzes betroffen.

Inwieweit rechnen Sie mit einem deutlichen Rückgang der LV-Provisionen infolge des **LVRG**?

Da nur die wenigsten Gesellschaften bereits ab 1. Januar anpassen, gehen wir davon aus, dass Vermittler ihren Absatz bei gleicher Produktqualität dann zum besser vergüteten Produkt steuern werden, womit sich ein Rückgang in engen Grenzen halten wird.

Langfristig rechnen wir um einen Rückgang von zehn Prozent, den Makler gut durch Fondssparpläne, Krankenzusatzversicherungen und Sachversicherungsgeschäft ausgleichen können.

PRESSESPIEGEL

Haben größere aufgrund des LVRG Vertriebseinheiten einen Vorteil gegenüber Einzelkämpfern?

Man muss hier dringend zwischen Vertrieben und Pools differenzieren: Während sich Pools entscheiden können, wie weit sie einen Courtagerückgang selbst tragen wollen oder diesen an die angeschlossenen Makler durchreichen werden, sind Vertriebe in einer empfindlicheren Position: Gerade im mehrstufigen Vertrieb kann die Vergütung an die Vermittler mit direktem Kundenkontakt nicht weiter herabgesetzt werden, da diese sonst nicht überleben können.

Hier bleibt nur eine Beschneidung der mittleren Organisationsstufen, was aber zur Unruhe im Vertrieb führt, oder eben zu einer drastischen Reduktion des Vertriebsoverheads, was zum Beispiel durch Outsourcing von Abwicklung und Service an Pools oder eben Reduzierung der Service-Dienstleistungstiefe erzielt werden kann.

Einzelkämpfer sind von einer Reduzierung der Abschlusscourtage zwar stärker getroffen als Pools, jedoch wiederum weniger als Vertriebe, weil Makler leichter auf andere Produkte ausweichen können beziehungsweise ihre Kosten schneller anpassen können.

Inwieweit sollten Makler angesichts der zu erwartenden Veränderungen ihr Geschäftsmodell anpassen?

Berater müssen sich schnell mit den neuen Vergütungsmodellen und -höhen auseinander setzen und ihr Geschäftsmodell anpassen. Biometrie und Sachgeschäft werden wichtiger, reine Sparvorgänge sind in Netto-Modellen mit Vermittlungsvergütungsvereinbaren oder Fondslösungen besser aufgehoben. Es sollte daher für Makler von Vorteil sein, wenn sie ihr Produktportfolio entsprechend ausbauen.

Andererseits bedeutet das LVRG den Durchbruch für Honorarvermittlungsmodelle, da viele Vermittler erkennen werden, dass es besser sein kann, die Vergütung direkt vom Kunden statt über das Versicherungsunternehmen zu erhalten, indem man Nettotarife mit Vermittlungsvergütungsvereinbarungen einsetzt.