

PRESSESPIEGEL

22.03.2016 FONDS professionell:
Über ein Jahr LVRG: Keine Einbußen für Makler – noch
(Online-Ausgabe)

FONDS professionell **ONLINE**

Über ein Jahr LVRG: Keine Einbußen für Makler – noch



Sebastian Grabmaier, Jung, DMS & Cie.: "Die Einführung der laufenden Abschlussprovisionen wird dazu führen, dass Makler wegen der vielen Stornos, die vor allem zwischen dem sechsten und achten Jahr zu beobachten sind, flächendeckend Einbußen haben werden."

Viele Makler hatten aufgrund der Einführung des Lebensversicherungsreformgesetzes mit großen Geschäftseinbußen gerechnet. Doch noch hält sich das Minus in Grenzen. Für die Zukunft sind Branchenkenner aber eindeutig pessimistischer gestimmt.

Frank Grund hatte im Januar eine gute und eine schlechte Nachricht für die Assekuranz. Der für Versicherungen zuständige Exekutivdirektor der Finanzaufsicht Bafin lobte, dass die meisten Lebensversicherer einer Umfrage seiner Behörde zufolge auf die Anforderungen des 2014 verabschiedeten Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) gebührend reagiert hätten. "Die Botschaft des Gesetzgebers, die Abschlusskosten zu senken, scheint weitgehend angekommen zu sein", sagte Grund.

Was meint der oberste Versicherungsaufseher der Republik damit konkret? FONDS professionell wollte es genau wissen und hat ein Jahr nach einer ersten Erhebung erneut bei 32 Versicherungsgesellschaften angefragt, wie diese ihre Vergütungsmodelle im Zuge des LVRG umgestellt haben. Soviel sei schon hier verraten: Entspanntes Zurücklehnen ist nicht angesagt!

Die für Vermittler wichtigste Regel des Gesetzes besagt bekanntlich, dass für kapitalbildende Lebenspolice der sogenannte Höchstzillmersatz von 40 auf 25 Promille des Prämienvolumens gesenkt wurde. Das brachte die Abschlusscourtagen unter Druck, weil sich die Versicherer nur noch einen geringeren Teil der anfangs anfallenden Abschlusskosten über die ersten fünf Jahre aus den Kundenbeiträgen zurückholen können.



PRESSESPIEGEL

Zwei Hauptvarianten

Die Antworten der Versicherer bestätigen Grund. Die Anbieter haben die Vorgaben der Regierung hauptsächlich mit zwei neuen Vergütungsmodellen umgesetzt, was sich schon 2015 abgezeichnet hatte. Verbreitet ist die Variante, die Abschlusscourtage zu senken und im Gegenzug die laufende Vergütung zu verbessern. Dies geschieht in Form einer neuen laufenden Abschlusscourtage. Diese wird ab dem zweiten Monat der Vertragslaufzeit gezahlt, nachdem im ersten Monat die Einmalzahlung fällig war.

Die zweite Hauptvariante neben einer niedrigeren Abschluss- und einer laufenden Courtage ist die Verlängerung des Stornozeitraums bei gleicher Anfangszahlung: Der Makler haftet dann statt wie bisher nur fünf Jahre anstatt sieben, acht oder zehn für die Provision.

Keine flächendeckenden Einbußen

Bislang haben die neuen Vergütungsmodelle bei Maklern offensichtlich noch nicht zu großen Einbußen geführt. "Das wird wegen des verlängerten Stornozeitraums aber noch kommen", sagt Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender des Maklerpools Jung, DMS & Cie. (JDC). Fonds-Finanz-Manager Kiener verpflichtet ihm bei: "Die Einführung der laufenden Abschlussprovisionen wird dazu führen, dass Makler wegen der vielen Stornos, die vor allem zwischen dem sechsten und achten Jahr zu beobachten sind, flächendeckend Einbußen haben werden." Beide Poolchefs meinen aber, dass sich die Mindereinnahmen in Grenzen halten werden, da sie sich nur auf die Leben-Sparte beziehen. (jb)