

AssCompact TRENDS III/2018: Provisionsdeckel senkt Stimmung

(ac) Die Evaluierung des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) durch das Bundesministerium der Finanzen bewegt die Branche. Interessenvertreter aller Parteien positionieren sich. Die Studie „AssCompact TRENDS III/2018“ lässt nun die Makler zu Wort kommen und gibt wie gewohnt Auskunft über die allgemeine Vertriebsstimmung am Markt.

Das LVRG aus dem Jahr 2014 wurde nun vom Bundesfinanzministerium wie vorgesehen evaluiert und die Reform des Gesetzes wird wohl nicht allzu lange auf sich warten lassen. Die Interessenlagen bei den Beteiligten gehen dabei weit auseinander. Die Regierung verfolgt im Sinne der Lebensversicherungskunden das Ziel, generell die Kosten in Verwaltung und Vertrieb zu senken sowie die Kostentransparenz zu erhöhen. Verbraucherschützer fordern einen LV-Provisionsdeckel und die Einberechnung der Bewertungsreserven bei der Überschussbeteiligung. Versicherer wünschen eine Anpassung der Zinszusatzreserve, um die Ausuferung der Bewertungsreserven zu begrenzen – die Zinszusatzreserve hat so nun auch ihren Platz im LVRG-Evaluierungsbericht gefunden. Der BVK sieht primär die Versicherer in der Pflicht, die Verwaltungskosten zu senken. Aber wie ist eigentlich die direkte Meinung der unabhängigen Vermittler? Die Studie „AssCompact TRENDS III/2018“ hat in ihrem aktuellen Sonderteil bei den teilnehmenden ungebundenen Vermittlern nachgefragt, welche Anpassungen sie wann erwarten und wie sich diese auf das Maklergeschäft auswirken könnten.

LVRG II aus Maklersicht

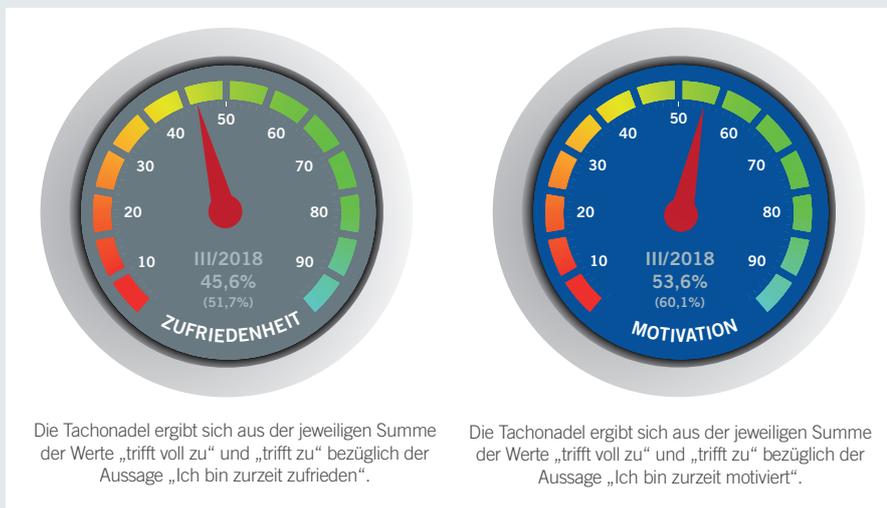
Laut dem Evaluationsbericht haben sich die Abschlusskosten bei Maklern und Mehrfachvermittlern um 7,21% im Vergleich zu 2013 reduziert. Bei Ausschließlichkeitsvermittlern beträgt die Reduzierung 2,89%. Gleichwohl haben sich die laufenden Vergütungen erhöht, was der gewünschten Entwicklung des

Dr. Christian Durchholz, Leiter Studien der bbg Betriebsberatungs GmbH

„Die Diskussionen um das anstehende LVRG-II-Paket belasten merklich die Stimmung im Maklermarkt. Die Auswirkungen des anhaltenden Niedrigzins sind zunehmend spürbar und ziehen zwingende Anpassungen nach sich. Die Makler signalisieren Bereitschaft, ihren Teil beizutragen. Allerdings setzen sie auch ein deutliches Zeichen in Richtung Politik und Produktgeber. Bis zur finalen Umsetzung der Gesetzesanpassung wird es noch etwas dauern. Eine faire Behandlung aller Beteiligten sowie die Trennung der Themen Vermittlerprovision und Zinszusatzreserve ist jedoch angeraten.“

LVRG I von „weniger Abschluss- zu mehr Bestandsprovision/-courtage“ gerecht wird. Zufrieden ist man im Bundesfinanzministerium damit aber nicht, und so wird eine weitere Senkung der Abschlusskosten gefordert.

Zufriedenheit und Motivation der Vermittler im dritten Quartal 2018



Die Ergebnisse der Studie „AssCompact TRENDS III/2018“ zeigen jedoch ein anderes Bild: Die Befragung hat ergeben, dass der Rückgang bei der Abschlusscourtage deutlich höher ist und 7,2 Promillepunkte beträgt. Das heißt, sie sank von 40,3‰ auf 33,1‰ und entspricht einer Reduzierung von 17,9%. Die Bestandscourtage belaufen sich laut Studie weiterhin auf 1,3% und werden durch eine laufende Abschlusscourtage von ebenfalls 1,3% gestützt. Eine angemessene Abschlusscourtage sehen die Makler bei 34,8‰ in Kombination mit einer leicht erhöhten Bestands- und laufenden Abschlusscourtage von je 1,6%. Die Studie zeigt folglich, dass die unabhängigen Vermittler maßvolle

Reduzierungen bei der Abschlusscourtage akzeptieren, falls die laufenden Vergütungen – moderat – angehoben werden.

Auf die Fragen, wann die Anpassungen im Rahmen des LVRG II zu erwarten sind und wie sich diese auf die Makler auswirken, antworteten die Befragten wie folgt: Knapp zwei Drittel erwarten die Umsetzung bereits im Jahr 2019. Ein weiteres Viertel im Jahr 2020. Am wahrscheinlichsten sehen Makler die Einführung eines Provisionsdeckels auf LV-Produkte ohne Biometrie-Produkte. Zudem erwarten viele eine Erleichterung bei der Zinszusatzreserve. Die deutliche Mehrheit der Makler (etwa 70%) ist sich sicher, dass jegliche Form eines Provisionsdeckels negative Auswirkungen auf die Vermittlertätigkeit haben wird. Dieser drohende Provisionsdeckel könnte nach Schätzung der Makler bei 35% der unabhängigen Vermittler zu Existenznöten führen. Sollte sich der Provisionsdeckel auf alle LV-Produkte (inkl. Biometrie-Produkte) erstrecken, so würden nach Einschätzung der Makler sogar bis zu 50% der freien Vermittler in Existenznöte gelangen.

Erwartungen an die Produktgeber haben die an der Studie teilnehmenden Makler und Mehrfachagenten in dem Zusammenhang übrigens auch: Denn insgesamt betrachtet sehen 83,1% der Befragten bei den Versicherern das größte Potenzial, um die Lebensversicherungsprodukte an die Marktgegebenheiten anzupassen – beispielsweise in Form der Kosteneinsparung bei Verwaltung und Marketing oder beim Produktportfolio.

LVRG II drückt auf Vertriebsstimmung

In gewohnter Manier hat die TRENDS-Studie aber auch wieder die Vertriebsstimmung gemessen. Diese hat infolge der sich ankündigenden Veränderungen deutlich nachgelassen. Die Diskussionen über den möglichen Provisionsdeckel lassen die Motivation um 6,5 Prozentpunkte absacken. Nahezu parallel dazu verliert auch die Zufriedenheit 6,1 Prozentpunkte. Historisch betrachtet ist es der zweitniedrigste Wert, den es jemals innerhalb der AssCompact TRENDS-Studien gab.

Top-Anbieter aus Vermittlersicht

Auch die Favoriten der Vermittler unter den Produktgebern wurden in der Untersuchung wieder abgefragt. Die Vermittler wurden gebeten, ihre derzeitigen Top-Anbieter in 39 Produktlinien anzugeben, die die fünf Bereiche Altersvorsorge, Risikoversorge, privates und gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft sowie Kapitalanlage/Finanzierung abdecken. Die nachfolgende Abbildung gibt einen Überblick über ausgewählte Produktlinien, wobei die jeweiligen Platzierungen der Anbieter des vorherigen zweiten Quartals 2018 in Klammern dargestellt sind.

Über die Studie „AssCompact TRENDS III/2018“

An der quartalsweise durchgeführten Umfrage beteiligten sich 400 Makler und Mehrfachagenten. Die Stichprobe (Ø-Alter = 52,0 Jahre; Ø-Berufserfahrung = 24,2 Jahre) liefert ein sehr gutes Abbild der Finanz- und Versicherungsvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur am deutschen Versicherungsmarkt. Die Ergebnisse können als effektive Benchmarks genutzt werden. Die Studie kann zum Einzelpreis von 1.300 Euro zzgl. 19% gesetzlicher MwSt. erworben werden. Ansprechpartner ist Florian Stasch (Tel.: 0921 7575838, E-Mail: stasch@bbg-gruppe.de). Alle weiteren AssCompact Studien können im Internet unter www.asscompact-studien.de bezogen werden. ■

Top-Anbieter aus Vermittlersicht

Fondsgebundene Lebens- bzw. Rentenversicherung	
Platz 1	ALTE LEIPZIGER (1)
Platz 2	Canada Life (3)
Platz 3	Allianz (2)
Erwerbsunfähigkeitsversicherung	
Platz 1	Swiss Life (2)
Platz 2	VOLKSWOHL BUND (1)
Platz 3	Continente (4)
Private Haftpflichtversicherung	
Platz 1	Die Haftpflichtkasse (2)
Platz 2	VHV (1)
Platz 3	AXA (3)
Hausratversicherung	
Platz 1	Ammerländer (1)
Platz 2	Die Haftpflichtkasse (3)
Platz 3	VHV (2)
Cyberversicherung	
Platz 1	Hiscox (1)
Platz 2	Markel (3)
Platz 2	Allianz (2)

Die AssCompact Studie listet auch wieder die Top-Anbieter pro Produktlinie auf. Die Abbildung gibt einen Überblick über ausgewählte Produktlinien; die Platzierungen der Anbieter des vorherigen zweiten Quartals 2018 sind in Klammern dargestellt.