

AssCompact TRENDS IV/2014

Stimmung weiterhin getrübt

Sonderteil: LVRG und Vergütungsmodelle

(ac) Die vierte Ausgabe der AssCompact TRENDS 2014 verdeutlicht, wie sehr die Umsetzung des LVRGs und die erwarteten Einkommensverluste die unabhängigen Vermittler beschäftigen: Sie bleiben pessimistisch. Der Studien-Sonderteil LVRG gibt zudem Aufschluss darüber, was sie von veränderter Courtageverteilung und längeren Stornohaftungszeiten halten.

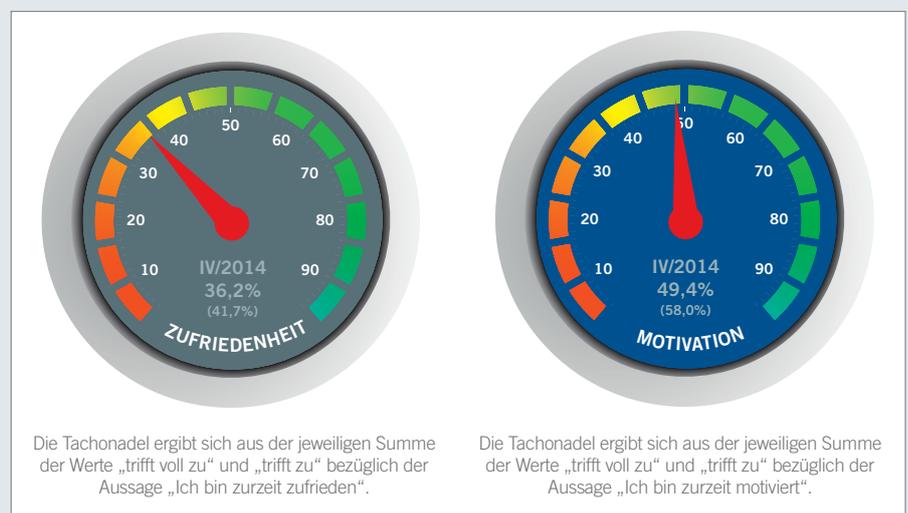
In der Wahrnehmung der Makler und Mehrfachvertreter sind aktuelle Pressemeldungen im Zusammenhang mit dem LVRG mehrheitlich negativ belegt. Die unabhängigen Vermittler fühlen sich zunehmend diskreditiert und durch die stetigen politischen Reglementierungen und den einhergehenden administrativen Aufwand unter Druck gesetzt. Die erwarteten anstehenden Anpassungen der Vergütung werden zwar ständig und überall diskutiert, allerdings fehlt es bei vielen Versicherern noch an klaren Aussagen, wie sie sich verhalten werden, sodass eine große Unsicherheit im Markt herrscht. Aufgrund der anhaltenden Branchenrelevanz hat sich die aktuelle AssCompact TRENDS-Ausgabe erneut mit dem LVRG auseinandergesetzt. Konkret wurde die Einstellung der Makler und Mehrfachvertreter hinsichtlich potenzieller Veränderungen in den Vergütungsmodellen erhoben.

Im Ergebnis kann festgehalten werden, dass die Meinung in der Maklerschaft heterogen ist und sich die Akzeptanz der Anpassungsvarianten deutlich unterscheidet. 54% aller Befragten würden im Bereich einer klassischen kapitalbildenden Lebensversicherung eine Verteilung der Courtage akzeptieren, solange die Gesamtcourtagehöhe auf dem aktuellen Stand von Ø 40% bleibt und die Stornohaftungszeit nicht über fünf Jahre hinausgeht. Weitere 38% der Umfrageteilnehmer tolerieren eine Verlängerung der Stornohaftungszeit auf bis zu zehn Jahre und eine Verteilung der Courtage, wenn die Gesamtcourtagehöhe im Gegenzug leicht

erhöht wird ($\geq 44\%$). Schließlich akzeptieren weitere 7% der unabhängigen Vermittler sogar eine Kürzung der Gesamtcourtage auf 30%, wenn diese im Gegenzug ausschließlich als Abschlusscourtage vergütet wird und die Stornohaftungszeit auf maximal siebeneinhalb Jahre verlängert wird.

Negativer Stimmungstrend im Jahr 2014

Erfahrungsgemäß lässt das Stimmungsbarometer in der Finanz- und Versicherungsvermittlung im Laufe eines Jahres etwas nach. Das heißt, die Motivation zu Beginn eines neuen Jahres und die Zufriedenheit der ersten Geschäftserfolge flachen ab. So waren Anfang des Jahres noch rund 70% aller Befragten vertrieblisch hoch motiviert. Mittlerweile gibt nur noch knapp die Hälfte (49,4%) aller Umfrageteilnehmer eine hohe Vertriebsmotivation an. Dies bedeutet eine Einbuße von weiteren 8,6 Prozentpunkten im Vergleich zum vorherigen Quartal. Bei der Zufriedenheit ist eine vergleichbare Entwicklung festzustellen: Die Zufriedenheit der unabhängigen Vermittler verlor 2014 pro Quartal ca. 6 Prozentpunkte, sodass von den ursprünglichen 53,8% Anfang des Jahres mittlerweile lediglich noch 36,2% ihre Zufriedenheit äußern. Der nachfolgende Vertriebstacho weist die aktuellen Werte innerhalb der Maklerschaft aus.



Die Gründe für die schlechte Vertriebsstimmung decken sich überwiegend mit den Argumenten des vorhergehenden Quartals: zunehmende Verwaltung und Bürokratie, LVRG-Diskussionen, negative Presse, politische Entscheidungen usw. Allerdings sehen die Befragten dann doch im anstehenden Jahresendgeschäft sowie in der Kundennachfrage, -weiterempfehlung und den bestehenden Kundenbeziehungen große Chancen.

Wer sind derzeit die Top-Anbieter?

Die Ermittlung der Favoriten aus Vermittlersicht informiert quartalsweise über die Marktpositionierung der Produktanbieter innerhalb von 29 Produktlinien. Die nachfolgende Auflistung führt jeweils die Top 3-Platzierungen ausgewählter Bereiche auf (Werte in Klammern zeigen die Positionen der Anbieter im vorangegangenen Quartal auf).

Einmalbeitrag-Lebens- bzw. -Rentenversicherung	
Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	ALTE LEIPZIGER (2)
Platz 3	Stuttgarter (7)
PKV-Zusatzkostenversicherung	
Platz 1	ARAG (1)
Platz 2	AXA (4)
Platz 3	Barmenia (2)
Private Pflegeversicherung	
Platz 1	IDEAL (1)
Platz 2	DFV (2)
Platz 3	MÜNCHENER VEREIN (4)
Tierhalterhaftpflichtversicherung	
Platz 1	HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT (1)
Platz 2	VHV (2)
Platz 3	NV-Versicherungen (5)
Platz 3	Uelzener (3)
Kraftfahrtversicherung	
Platz 1	VHV (1)
Platz 2	KRAVAG (3)
Platz 3	AXA (2)

Die Spitzenreiter behaupteten hier jeweils ihre Führungspositionen aus dem dritten Quartal. Auf den nachfolgenden Plätzen zeigte sich hingegen Bewegung. So holte die Stuttgarter bei der Einmalbeitrag-Lebens- bzw. -Rentenversicherung stark auf und schaffte den Sprung von Platz 7 auf Platz 3. In der PKV-Zusatzkostenversicherung verbesserte sich die AXA und schaffte den Sprung auf den 2. Rang. In der privaten Pflegeversicherung konnte der MÜNCHENER VEREIN wieder in die Top 3 aufsteigen. Innerhalb der Tierhalterhaftpflichtversicherung teilen sich die NV-Versicherungen

Dr. Christian Durchholz, Leiter Studien der bbg Betriebsberatungs GmbH

Die Umfrageergebnisse sind ernst zu nehmen und verdeutlichen, wie stark und wie schnell sich der Markt entwickelt. Die aktuelle Situation ist mit einer sehr hohen Verhaltensunsicherheit belegt. Daher sind gezielte Maßnahmen gefragt, um Klarheit zu schaffen. Aufgrund des LVRG sind spannende Wochen und Monate zu erwarten: Neue Konzepte, innovative Vergütungsmodelle, adaptierte Produkte und Services und vieles mehr stehen an. Diese anstehende Aufklärung ist eine große Chance, um die vorherrschende gedrückte Stimmungslage wieder aufzuhellen.

und die Uelzener Platz 3. Im Geschäft der Kraftfahrtversicherung profitierte die KRAVAG und holte sich den 2. Platz zurück.

Zur Studie

An der quartalsweise durchgeführten Umfrage beteiligten sich 508 Makler und Mehrfachagenten aus dem Adresspool der bbg Betriebsberatungs GmbH, Bayreuth. Die Stichprobe (Ø-Alter = 50,9 Jahre; Ø-Berufserfahrung = 21,7 Jahre) spiegelt mit ihren Vermittlernennungen und offenen Antworten zu Produkten, Vertriebs- und Abwicklungsprozessen zentrale Aspekte des Marktes der unabhängigen Vermittler wider, welche für ein effektives Benchmarking in 29 Produktlinien genutzt werden können.

Ansprechpartnerin bei weiteren Fragen:
Karin Jelitto, Telefon 0921 75758-33,
E-Mail: jelitto@bbg-gruppe.de. ■