

# AssCompact TRENDS I/2017

## IDD-Referentenentwurf mangelhaft – Vertriebsstimmung sackt ab

(ac) Das Stimmungsbild der Makler und Mehrfachvertreter ist durch den Referentenentwurf zur IDD-Umsetzung getrübt. Die aktuelle AssCompact TRENDS-Studie zeigt auf, welche Themen aus Maklersicht bei der IDD-Umsetzung am wichtigsten sind.

**K**aum ein Tag ist seit der Veröffentlichung des IDD-Referentenentwurfs am 21.11.2016 vergangen, ohne dass darüber heftig diskutiert wurde. Mittlerweile wurde der Entwurf am 18.01.2017 im Bundeskabinett mit diversen Änderungen beschlossen und ins parlamentarische Gesetzgebungsverfahren gegeben. Neben Vertretern von Verbänden, Pools und Versicherungsgesellschaften haben auch Juristen und Wissenschaftler den IDD-Entwurf und dessen Konsequenzen beurteilt. Mit der aktuellen Studie AssCompact TRENDS I/2017 kommen nun die Versicherungsmakler direkt zu Wort und verdeutlichen ihre Meinung zu unterschiedlichen Facetten des IDD-Entwurfs.

Traditionell werden in der TRENDS-Studie neben dem Sonderthema „IDD“ natürlich auch wieder die Anbieterfavoriten der Makler in 30 Produktlinien und die Vertriebsstimmung analysiert, wie in nebenstehender Tabelle aufgelistet.

### Makler nehmen Arbeit der Verbände nur wenig wahr

Laut Befragung beklagen knapp 75% der unabhängigen Vermittler „die Versicherungsmakler haben keine Lobby“, und das, obwohl sie mit 85,1% der Meinung sind, dass die geplante IDD-Umsetzung unverhältnismäßig in das Berufsbild des Versicherungsmaklers eingreift. Mit der Note 4,5 bewerten die Makler den IDD-Referentenentwurf als mangelhaft und signalisieren somit deutlichen Handlungsbedarf. Die Vertretungsorganisationen der Vermittler haben zwar ihre Sichtweisen öffentlich kommuniziert und auch politische Wirkung erzielt, allerdings ohne die

Durchdringung im Maklermarkt. Denn die öffentlichen Stellungnahmen haben die Makler und Mehrfachvertreter nur teilweise wahrgenommen. Nur knapp die Hälfte hat die Stellungnahme des AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e. V. zur Kenntnis genommen (45,3%), gefolgt von der Stellungnahme des GDV (39,5%), des BVK (33,3%) und des VDVM (29,1%). Alle weiteren Statements wurden noch seltener auf Maklerseite registriert. Die beste Note (1,95) erhält dabei die Stellungnahme von INVERS, allerdings kennen diese nur 7,1% der Vermittler.

### Top-Anbieter aus Vermittlersicht

Einmalbeitrag-Lebens- bzw. Rentenversicherung	
Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	Canada Life (3)
Platz 3	Standard Life (12), VOLKSWOHL BUND (4)
Indexgebundene Rentenversicherung (NEU)	
Platz 1	Allianz (-)
Platz 2	Stuttgarter (-), VOLKSWOHL BUND (-)
Platz 3	-
Dread Disease	
Platz 1	Canada Life (1)
Platz 2	NÜRNBERGER (3)
Platz 3	Gothaer (4)
Sterbegeldversicherung (NEU)	
Platz 1	MONUTA (-)
Platz 2	IDEAL (-)
Platz 3	LV 1871 (-)
Unfallversicherung	
Platz 1	InterRisk (2)
Platz 2	Haftpflichtkasse Darmstadt (1)
Platz 3	VHV (3)

Neben dem Sonderthema „IDD“ führt die aktuelle Studie „AssCompact TRENDS I/2017“ auch wieder die Top-Anbieter pro Produktlinie auf. Die obige Abbildung gibt einen Überblick über ausgewählte Produktlinien, wobei die jeweiligen Platzierungen der Anbieter des vorherigen vierten Quartals in Klammern dargestellt sind. Mit den AssCompact TRENDS I/2017 wurden mit den indexgebundenen Rentenversicherungen und der Sterbegeldversicherung zwei neue Produktlinien erstmalig abgefragt.

**Dr. Christian Durchholz,  
Leiter Studien der bbg  
Betriebsberatungs GmbH**

„Die Inhalte des IDD-Referentenentwurfs beschäftigen die Makler und Mehrfachvertreter intensiv, denn die potenziellen Auswirkungen sind enorm. Die Antworten der Umfrageteilnehmer komplettieren das Diskussionsfeld und liefern wichtige Erkenntnisse und Zahlen, um Argumente für und gegen den IDD-Referentenentwurf noch vor der finalen Gesetzgebung zu bestärken.“

Zwingenden Veränderungsbedarf hinsichtlich des Entwurfs sehen die unabhängigen Vermittler in der geplanten Beratungspflicht des Versicherers, obwohl ein Versicherungsmakler den Vertrag vermittelt hat (teilweise auch als Kundenabwerbungsklausel bezeichnet). Weiterhin fehlen rechtliche Definitionen, wie ein Vermittler das „bestmögliche Interesse“ des Kunden zu verstehen hat und was unter dem Begriff „Versicherungsanlageprodukt“ zu verstehen ist, insbesondere ob hierunter auch Klassik-Produkte zu verstehen sind. Mehrheitlich sind die Makler und Mehrfachvertreter auch der Meinung, dass der Entwurf klar die Ausschließlichkeitsorganisationen und die Honorarberater bevorzugt. 52,8% vermuten sogar, dass durch die IDD-Umsetzung viele Versicherungsmakler ihre Tätigkeit einstellen müssen. Lösungsansätze werden aus Maklersicht insbesondere in der Gleichstellung von Verbraucherzentralen und Verbraucherverbänden zu Versicherungsmaklern im Hinblick auf Qualifikation, Vermögensschadenhaftpflicht und Haftung sowie die Entgegennahme von Honoraren bzw. Gebühren gesehen. Auch die Einführung einer Gebührenordnung für die Versicherungsberatung/-vermittlung gegen Honorar wird mehrheitlich befürwortet.

**Ein Drittel hat Erfahrung mit Honoraren in der Beratung**

Die IDD stärkt die Honorarberatung. Kein Wunder also, dass sich die Gedanken der Vermittler wieder vermehrt um die Themen Provision und Honorar drehen. Die Studie hat deshalb nach der Entwicklung auf diesem Gebiet gefragt.

Demnach wünschen sich aktuell 83% der unabhängigen Vermittler, dass Provisionen als Leitvergütung bestehen bleiben. Gleichzeitig erwarten immerhin 60,8% erheblichen Anpassungsbedarf bei den Courtagezusagen – beispielsweise müssten Bonifikationen, Staffelp Provisionen und ähnliche Anreize für die Vermittlung bestimmter Tarife und unterschiedliche Courtagen für vergleichbare Tarife desselben Versicherers abgeschafft werden. Immerhin hat derzeit gut ein Drittel bereits Erfahrungen mit Honoraren in der Beratung gesammelt und beurteilt insbesondere die Zahlungsbereitschaften der Kunden für Honorare im Gewerbegeschäft zufriedenstellend. Im Privatgeschäft fällt die Bewertung mit der Note 3,2 nur befriedigend aus. Im Zuge der Diskussion um die Einführung des im ersten IDD-Entwurf genannten Honorar-Versicherungsberaters (im Kabinettsentwurf ist nur noch der Versicherungsberater enthalten) geben 9,2% der Makler und Mehrfachvertreter an, dass sie sich vorstellen können als Honorar-Versicherungsberater zu arbeiten. Weitere 39,7% sind dabei unentschlossen und 51,2% lehnen die Tätigkeit als Honorar-Versicherungsberater ab. Die Relevanz der Honorarberatung wird nach Schätzung der Vermittler von aktuell 7,8% auf 23,2% in fünf Jahren jedoch deutlich zunehmen.

**IDD drückt auch auf die Vertriebsstimmung**

Meist erreichen die Werte der Vertriebsstimmung zum Jahreswechsel den Höhepunkt. Dieses Jahr verzeichnet der Vertriebstacho der AssCompact TRENDS allerdings einen kleinen Einbruch: Die Zufriedenheit verliert 2,3 Prozentpunkte und erreicht einen Wert von 46,5%. Die Motivation büßt 3,1 Prozentpunkte ein und weist einen Wert von 60,2% auf.

**Zur Studie**

An der quartalsweise durchgeführten Umfrage beteiligten sich 434 Makler und Mehrfachagenten. Ansprechpartner ist Florian Stasch (Tel. 0921 75758-38, E-Mail: stasch@bbg-gruppe.de). Alle weiteren AssCompact Studien können im Internet unter [www.asscompact-studien.de](http://www.asscompact-studien.de) bezogen werden. ■

**Zufriedenheit und Motivation der Vermittler im ersten Quartal 2017**

