

## Lebensversicherungsreformgesetz: verdeckte Regulierung des Vermittlermarktes

**Am 27. Mai hat das Bundesfinanzministerium seinen Referentenentwurf zur Reform der Lebensversicherungen vorgelegt. Auf der Agenda stehen: Absenkung der bilanziell erfassbaren Abschlusskosten von 40 auf 25 Promille, volle Provisionsoffenlegung, Aussetzung der Ausschüttung von Bewertungsreserven auf festverzinsliche Anleihen, Kürzung der Dividenden und die weitere Absenkung des Höchstrechnungszins von 1,75 auf 1,25 Prozent.**

**Am 27. Mai hat das Bundesfinanzministerium seinen Referentenentwurf zur Reform der Lebensversicherungen vorgelegt. Auf der Agenda stehen: Absenkung der bilanziell erfassbaren Abschlusskosten von 40 auf 25 Promille, volle Provisionsoffenlegung, Aussetzung der Ausschüttung von Bewertungsreserven auf festverzinsliche Anleihen, Kürzung der Dividenden und die weitere Absenkung des Höchstrechnungszins von 1,75 auf 1,25 Prozent. Was zur Beruhigung einer Branche beitragen sollte, schafft bei Maklern Unsicherheit. Heiko Reddmann, Geschäftsführer der HonorarKonzept GmbH, rät Maklern, sich stärker aus der finanziellen Abhängigkeit der Versicherer zu lösen.**

Den Verbraucherschutz stärken und die Lebensversicherer stabilisieren – das soll mit dem Lebensversicherungsgesetz (LVRG) erreicht werden. Dafür müssen Versicherer und Verbraucher teils drastische Veränderungen in Kauf nehmen: Aussetzung der Ausschüttung von Bewertungsreserven auf festverzinsliche Anleihen, Kürzung der Dividenden und die weitere Absenkung des Höchstrechnungszins von 1,75 auf 1,25 Prozent. Besonders betroffen von den Maßnahmen sind Makler und Vermittler: Die Absenkung der bilanziell erfassbaren Abschlusskosten von 40 auf 25 Promille wird ihnen ein profitables Wirtschaften erschweren und für manches Maklerunternehmen vielleicht das Ende bedeuten. Für Heiko Reddmann, Geschäftsführer der HonorarKonzept GmbH, steht fest: „Die Kürzung der Abschlusskosten und Provisionen stellt eine verdeckte Regulierung des Vermittlermarktes dar. Das ist der erste Schritt in Richtung Provisionsverbot. Mittelfristig wird ein umfassendes Provisionsverbot somit wahrscheinlicher.“ Daher sieht Reddmann den Zeitpunkt für Makler gekommen, sich stärker von den Versicherern zu lösen. „Makler und Berater müssen sich mehr und mehr als Unternehmer begreifen und jeder Unternehmer sollte auch seine Einnahmen steuern können.“ Durch einen Einstieg in die Honorarberatung kann der Berater seine Leistungen selbst mit dem Kunden direkt vereinbaren. Das schafft eine deutlich höhere Planungssicherheit als es vor dem Hintergrund der geplanten Reformen möglich sein wird. „Die Honorarberatung hat außerdem das Potenzial das Vertrauen in die Finanzdienstleistungswirtschaft mittelfristig wieder zurück zu erobern“, ist sich Reddmann sicher.

### **Pressekontakt:**

insignis GmbH  
Raik Packeiser  
Berliner Allee 9 - 11  
30175 Hannover

Telefon: 0511 / 33 65 15 - 31

Fax: 0511 / 33 65 15 - 33

E-Mail: [raik.packeiser@insignis.de](mailto:raik.packeiser@insignis.de)

Internet: [www.honorarkonzept.de](http://www.honorarkonzept.de)

### **Über die HonorarKonzept GmbH**

Die HonorarKonzept GmbH etabliert in Deutschland einen neuen Ansatz in der Finanzdienstleistung: die Beratung zu Finanzdienstleistungen mittels Honorar-Finanzberatern. Das seit Anfang 2009 aktive Unternehmen unterstützt Honorar-Finanzberater bei ihrem Einstieg in die Honorarberatung. Das Service-Angebot umfasst echte Nettoprodukte in großer Bandbreite, Seminare und Coachings, professionelle IT-Tools für Analyse und Beratung sowie die regionale Unterstützung vor Ort. Darüber hinaus bietet die HonorarKonzept GmbH Unterstützung im Bereich der Administration. Im Produktportfolio von HonorarKonzept finden sich kostenoptimierte Finanzlösungen. In der Fondsanlage wird überwiegend auf Exchange Traded Funds (ETFs) gesetzt.

