

Online-Maklerbefragung zum Lebensversicherungsreformgesetz und seinen Auswirkungen auf die Makler

Größe Skepsis bei Maklern und Unsicherheit über eigene Zukunft
Knapp jeder fünfte Makler weiß ziemlich genau, welche Veränderungen durch das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) auf ihn zukommen. Fast ebenso viele Makler haben sich mit dem Gesetz jedoch noch nicht beschäftigt. Die Mehrheit der Vermittler (61 Prozent) kann die Auswirkungen des LVRG für sich noch nicht genau einschätzen. Das ergab eine Online-Maklerbefragung, die die maklermanagement.ag, eine Vertriebsservice-Gesellschaft der Basler Versicherungen, Anfang September bei YouGov in Auftrag gegeben hatte. „Es überrascht mich, dass das Lebensversicherungsreformgesetz bei der Mehrheit der Makler noch nicht angekommen ist, geht es darin doch um ihre Zukunft“, sagt Jürgen Riemer, Vorstand der maklermanagement.ag.

Größe Skepsis bei Maklern und Unsicherheit über eigene Zukunft

Knapp jeder fünfte Makler weiß ziemlich genau, welche Veränderungen durch das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) auf ihn zukommen. Fast ebenso viele Makler haben sich mit dem Gesetz jedoch noch nicht beschäftigt. Die Mehrheit der Vermittler (61 Prozent) kann die Auswirkungen des LVRG für sich noch nicht genau einschätzen. Das ergab eine Online-Maklerbefragung, die die maklermanagement.ag, eine Vertriebsservice-Gesellschaft der Basler Versicherungen, Anfang September bei YouGov in Auftrag gegeben hatte. „Es überrascht mich, dass das Lebensversicherungsreformgesetz bei der Mehrheit der Makler noch nicht angekommen ist, geht es darin doch um ihre Zukunft“, sagt Jürgen Riemer, Vorstand der maklermanagement.ag.

So verwundert es auch nicht, dass die Mehrheit der Makler mit einer massiven Konsolidierungswelle in ihrer Berufsgruppe rechnet (74 Prozent). Jeder zweite Befragte meint, dass das LVRG der Tod des kleinen und mittelständischen Maklerbüros ist. Dazu Jürgen Riemer: „Das sehe ich anders; Makler, die sich mit den neuen Themen beschäftigen, die qualifiziert sind und ihre Maklerbüros unternehmerisch führen, haben gute Zukunftschancen.“

Auch in Bezug auf die Ziele, die der Gesetzgeber mit der Regulierung verfolgt, zeigen sich die Makler sehr skeptisch. Weder lassen sich die Produkte durch das Gesetz nach Meinung von 78 Prozent der Makler besser miteinander vergleichen, noch führt das LVRG zu mehr Fairness und Gerechtigkeit für Verbraucher, sagen 73 Prozent der Makler. 87 Prozent der Makler glauben nicht, dass das LVRG Altersvorsorgeprodukte für Verbraucher überhaupt erst wieder attraktiv und vermittelbar macht.

Künftige Provisionsmodelle

Auf die Frage, welches Provisionsmodell die meisten Lebensversicherer in Zukunft anbieten werden, antwortet mehr als ein Drittel der Befragten, dass eine Umwandlung von Abschluss- in Bestandsvergütungen zu erwarten ist. Außerdem meint jeder vierte Makler, dass Abschlussprovisionen auf einen deutlich längeren Zeitraum gestreckt werden. Ein anderes Modell der Versicherer könnte der Ausgleich über Zuschüsse sein, meinen 14 Prozent der befragten Vermittler. Nur ein Prozent der Befragten rechnet damit, dass die Versicherer Nettotarife anbieten werden.

Das Vergütungsmodell, das 54 Prozent der Makler persönlich bevorzugen würden, ist die

Umwandlung von Abschluss- in Bestandsprovisionen. Knapp jeder Fünfte kann sich einen Ausgleich über Zuschüsse vorstellen. Lediglich sieben Prozent der Makler würden die Streckung der Provisionen auf einen längeren Zeitraum bevorzugen. Immerhin, sechs Prozent würden Netto-Tarifen den Vorzug geben.

„Ich kann mir nicht vorstellen, dass die Mehrheit der Maklerbetriebe größere Einschnitte bei der Abschlussvergütung ohne eine Übergangsphase wirtschaftlich verkraften kann; das funktioniert bestenfalls bei Maklern mit größeren Beständen im Kompositbereich“, sagt Jürgen Riemer. Das Ziel der maklermanagement.ag ist es daher, die Einkommensveränderungen für den Makler möglichst gering und kalkulierbar zu halten. In persönlichen Maklergesprächen will man verlässliche und stabile Vereinbarungen für die nächsten Jahre treffen.

Pressekontakt:

Thomas Wedrich

Telefon: 040 / 3599 - 2737

E-Mail: presse@maklermanagement.ag**Unternehmen:**

DRMM Maklermanagement AG

Ludwig - Erhard - Str. 18

20459 Hamburg

Internet: www.maklermanagement.ag**Über die maklermanagement.ag**

Die maklermanagement.ag, Hamburg, ist eine Vertriebsservice-Gesellschaft der Basler Versicherungen für unabhängige Finanzdienstleister, die ihren Schwerpunkt in der privaten Altersvorsorge haben. Die maklermanagement.ag unterstützt ihre Geschäftspartner mit einem Angebot aus maklergerechten Produkten, einem professionellen Makler-Service und einer umfassenden Vertriebsunterstützung. Über die maklermanagement.ag wird der Vertrieb von Altersvorsorge- und Risikoprodukten der Marken Basler und MONEYMAXX organisiert. Die maklermanagement.ag ist die erste Vertriebsservice-Gesellschaft, die im Vertriebspartnerservice von der Kölner Gesellschaft ServiceValue im Juni 2011 zertifiziert wurde. Die maklermanagement.ag wurde im Jahr 2007 gegründet. Weitere Informationen finden Sie unter www.maklermanagement.ag.

