

## Vermittlersterben in Deutschland!

**Nachdem die Deutsche Verrechnungsstelle in den vergangenen Pressemeldungen darüber aufgeklärt hat, wie sich der Markt in Großbritannien im Zuge des RDR und dem zugehörigen Provisionsverbot tatsächlich entwickelt hat, lohnt sich nunmehr der Blick auf den deutschen Markt.**

Und hier zeigt sich im Vergleich zu Großbritannien erstaunliches:

Während in Großbritannien seit Einführung des Provisionsverbotes tatsächlich kein 'Großes Vermittlersterben' stattgefunden hat, sind in Deutschland 23.760 Vermittler aus dem Markt ausgeschieden!

Das ist mehr als das 2,5fache (genauer: 254%).

„Manch anderer Marktteilnehmer würde gleich die Schlagzeile basteln“, bemerkt Michael A. Hillenbrand, Vorstand der Deutschen Verrechnungsstelle, ironisch: „Das britische Provisionsverbot hat zu einem 'Großen Maklersterben' in Deutschland geführt!“

Die alles andere als lustige Erkenntnis ist jedoch: Die Provisionspolitik der Versicherer rafft in Deutschland zweieinhalb Mal mehr Vermittler dahin als die Einführung des Provisionsverbotes in England!

---

---

Unter den Vermittlern konnten sich die Makler noch vergleichsweise gut behaupten, da deren Anzahl im Betrachtungszeitraum um + 1.810 Köpfe gestiegen ist. Ursache hierfür ist jedoch, dass sie viele AO-Vermittler als Makler niederlassen, statt aus dem Markt auszuscheiden.

Hillenbrand ist fest davon überzeugt, dass in Deutschland nun eine zweite Welle der Marktbereinigung bevorsteht:

„Die deutschen Versicherer haben die Einführung des LVRG genutzt, um die Provisionen deutlich zu reduzieren. Nachdem in 2014 vor allem die AO betroffen war und alleine in diesem Jahr 7.370 gebundene Vermittler den Markt verlassen haben, beginnen sich nun auch die Klagen bei den Maklern zu häufen. Sie alle haben nun die neuen Courtagezusagen der Versicherer erhalten und sehen nun, wie einschneidend die Änderungen sind.“

Doch es gibt einen einfachen Ausweg. Der britische Markt hat gezeigt, dass sich Honorarmodelle umsetzen lassen, und dass die dortigen Makler heute viel größeren Wert auf kosteneffiziente Produkte legen als dies früher der Fall war. Das hat dazu geführt, dass die Kunden heute wesentlich günstigere Versicherungs- und Finanzprodukte erhalten. Das ist auch logisch, schließlich treibt der Produktpreis nicht mehr unmittelbar die Vergütung des Maklers, so wie das heute noch in Deutschland ist.

Höheres Honorar für mehr echte Beratung!

In Großbritannien stiegen die Einnahmen der Makler seit Einführung des Provisionsverbotes im Vergleich zum alten Courtagemarkt! Das kann sich auch in Deutschland so einstellen, denn das Verhältnis von Maklervergütung zum Preis des Finanzproduktes ist nicht mehr starr!

Der Makler kann aufwandsbezogene Vergütungen vereinbaren, was im Zweifel darin gipfelt, dass die Beratungs- und Betreuungsgebühr für einen Versicherungsvertrag höher ist als die Versicherungsprämie selbst!

„Das ist aber auch nicht verkehrt, denn warum sollte ein Lebensversicherungskunde die Beratung von 4 oder 5 anderen Kunden, die nichts abgeschlossen haben, mitbezahlen, oder die von weiteren 10 PHV- oder KFZ-Kunden, die zwar abgeschlossen haben, aber bei denen Aufwand und Ertrag nicht stimmen? Das macht doch keinen Sinn“, so Hillenbrand.

Wie man Honorarmodelle anhand von Kostenanalysen für Versicherungsprodukte dem Kunden näher bringen kann, erfahren Makler u. a. bei der im Oktober startenden „Alles Lüge (!)- Tour“ Live-Seminare 2015 der Deutschen Verrechnungsstelle ([www.dvvf.de/seminar.html](http://www.dvvf.de/seminar.html)).  
dvvf Deutsche Verrechnungsstelle für Versicherungs- & Finanzdienstleistungen AG; [www.dvvf.de](http://www.dvvf.de)