

## Vermittlervergütung erreicht kritisches Niveau von Lars Widany, Vorsitzender des Vorstandes der CHARTA Börse für Versicherungen AG, Düsseldorf

**Die Reduzierung des erzielbaren Unternehmerlohnes für Versicherungsvermittler findet, spätestens seit der Talfahrt des klassischen Geschäftsmodells der Lebensversicherung, auf breiter Front statt. Das Niveau hat mittlerweile einen kritischen Punkt erreicht. In einigen Marktsegmenten ist eine qualifizierte Beratung mit der dafür zu erzielenden Vergütung heute schon nicht mehr darstellbar.**

Wer nun glaubt, dass ein Wechsel des Vergütungsmodells, z. B. hin zu Honoraren, das Problem löst, geht fehl. Auf welchem Weg der Kunde die erforderlichen Beratungskosten bestreitet, spielt in diesem Zusammenhang letztlich keine Rolle und macht deshalb auch keinen Unterschied.

Dabei geht es nicht um Schuldzuweisungen; letztendlich liegt die Ursache für den rückläufigen Ertrag zu-vorderst im Kapitalmarkt und gesetzgeberischen Initiativen. Dabei ist das Leben für Versicherungsmakler keinesfalls leichter als für gebundene Vertreter. Sie haben sich nämlich den immer komplexeren Anforderungen an die Beratung zu stellen, ausufernde gesetzgeberische Regulierungswut zu bewältigen und immer mehr auf den Vertrieb ausgelagerte Aufgaben zu verrichten. Hinzu kommt die zunehmend risikoaversere Zeichnungspolitik der Versicherungswirtschaft. Die reichlich bequeme Ansicht, der Markt reguliere sich über „Bereinigung“ in wünschenswerter Art und Weiseschon selbst, ist längst widerlegt.

Insbesondere die zunehmend komplexen und heterogenen Produkte der Versicherungslandschaft benötigen umfassende Analyse und Beobachtung, steuer- und rentenrechtliche Vorgaben erfordern ausführliche und individuelle Beratung, Aufklärung des Verbrauchers und Bedarfsweckung. An die Notwendigkeit von Absicherung und Vorsorge muss der Kunde herangeführt werden: Man shoppt nicht mal eben eine Rentenversicherung. Das braucht vertrauensvolle Beratung und Begleitung. Wenn die nicht mehr stattfindet, dann sinkt der Absatz dieser Produkte insgesamt und letztlich das Absicherungsniveau unserer Bevölkerung. In Großbritannien sind bereits erste Anzeichen für ein Abrücken vom vor wenigen Jahren verkündeten Courtageverbot zugunsten des Honorarmodells erkennbar, weil die drohende Unterversorgung der Verbraucherschaft mit neutraler Beratung unverkennbar ist.

Einen vergleichbaren Trend in Deutschland gilt es, gemeinsam zu verhindern. Wir müssen tragfähige Geschäftsmodelle für alle Marktteilnehmer weiterentwickeln. Ein Ansatz sollte sein, Einsparpotenziale durch ein besseres technisches und organisatorisches Zusammenwirken zwischen Versicherern und Vermittlern zu realisieren.

In der Optimierung dieser Prozesse sehen wir die Chance, unsere Branche zukunftsfähig zu gestalten, ohne das Kind mit dem Bade auszuschütten. Dabei

kommen den CHARTA-Maklerhäusern unsere hohe technische Kompetenz und unsere traditionelle Unabhängigkeit zugute. Schließlich investieren wir schon seit über 20 Jahren in Maklertechnik, die längst einen unumstritten hohen Grad an Reife und Funktionalität erreicht hat. Insbesondere der Beratungsprozess ist uns ein besonderes Anliegen, denn er bietet dem Makler die Chance, sich erfolgreich gegen rein technisch ausgestaltete Wettbewerber zu positionieren: Er hat schließlich den Vorteil des unmittelbaren und persönlichen Mandantenkontaktes und ist als einziger neutraler Vermittlertypus prädestiniert, die aktuellen und zukünftigen Aufgaben im Sinne des Kunden zu erfüllen.

**Pressekontakt:**

Lars Widany

Telefon: 0211 / 86439-0

E-Mail: [widany@charta.de](mailto:widany@charta.de)

**Unternehmen**

CHARTA Börse für Versicherungen AG

Schirmerstraße 71

40211 Düsseldorf

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