

BVK-Strukturanalyse: Hoher Boni-Anteil bei Vermittlern / IDD-konforme Provisionsvergütung gefordert

In der Ausschließlichkeit und bei Mehrfachvertretern sind Zuschüsse und Erfolgsvergütungen bis über 30 Prozent am Gesamtumsatz üblich. Dies ist ein Ergebnis der Strukturanalyse des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute (BVK), die von Ende 2018 bis Frühjahr 2019 durchgeführt wurde.

„Damit bleibt die Abhängigkeit von dieser variablen Vergütungsart hoch“, sagt BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer. „Dies ist aber nicht nur im Hinblick auf eine konstante Einnahmebasis über die Jahre bedenklich, sondern auch in Bezug auf die Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD problematisch, zumal wenn Bonifikationen ausschließlich an quantitative Vorgaben geknüpft sind, wie z. B. das Erreichen bestimmter Verkaufsziele.“

Schließlich darf nach gültiger Rechtslage die Vertriebsvergütung nicht mit der Pflicht der Vermittler kollidieren, im bestmöglichen Interesse der Kunden zu handeln. Insbesondere soll die Vertriebsvergütung keine Anreize für Vermittler schaffen, Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu empfehlen, nur um von Unternehmen gesetzte Vertriebsziele zu erreichen und damit verbundene Bonifikationen zu erhalten.

Mehrzahl der Vermittler erhält Erfolgsvergütungen

Alarmierend ist insbesondere das Ergebnis der BVK-Strukturanalyse, dass an 85 Prozent der Einfirmenvertreter und 46 Prozent der Mehrfachvertreter Erfolgsvergütungen gezahlt werden. Selbst bei Maklern sind es noch acht Prozent.

„Wie unsere Studie zeigt, sind in der Ausschließlichkeit zwischen 3 bis 19 Prozent der Gesamteinnahmen Sondervergütungen“, konstatiert Professor Dr. Matthias Beenken, der die BVK-Strukturanalyse wissenschaftlich begleitet hat. „Dabei variieren diese Extra-Einnahmen je nach Versicherer zwischen 8.000 und 77.000 Euro. Würden diese Sondervergütungen wegfallen, würden die jährlichen Gewinne um 21 Prozent bei der Ausschließlichkeit bzw. um 14 Prozent bei Maklern und Mehrfachvertretern sinken.“

BVK-Vizepräsident Vollmer ergänzt: „Offenbar haben die Versicherungsunternehmen immer noch nicht den Geist der IDD verstanden. Denn dann würden sie den Vermittlern andere Vergütungsmodelle anbieten, vor allem solche, die ganz klar IDD-konform sind und sich auf qualitative Aspekte der Vertriebstätigkeit, wie z. B. eine hohe Weiterempfehlungsrate oder eine geringe Stornorate, beziehen. Hier muss sich in der Branche noch grundlegend die Orientierung ändern. Schließlich will der BVK auf keinen Fall, dass Vermittler rechtlich fragwürdige Vergütungen erhalten. Stattdessen fordern wir eine Vergütung ausschließlich über vertragsbezogene Provisionen, nicht über Bonifikationen und Zuschüsse.“

Über die BVK-Strukturanalyse:

Mit mehr als 2.500 Teilnehmern zählt die im Zwei-Jahresturnus durchgeführte BVK-Strukturanalyse zu den wichtigsten Umfragen in der Vermittlerbranche. Sie wurde von Dezember 2018 bis zum Frühjahr 2019 in Kooperation mit dem VersicherungsJournal und der Fachhochschule Dortmund, Prof. Dr. Matthias Beenken, durchgeführt. Der BVK erhielt dabei von

den verschiedenen Vermittlerkategorien – Exklusivvertreter, Mehrfachvertreter und Makler – zahlreiche Antworten auf die 43 Fragen zu strukturellen und betriebswirtschaftlichen Aspekten des Vermittleralltags.

Erstmals wurde auch die Akzeptanz der gesetzlichen Weiterbildungspflicht abgefragt. „Fast drei Viertel der Teilnehmer hielten dabei die gut beraten-Zertifizierung für ihre Weiterbildung für wichtig oder sehr wichtig“, informiert der Vorsitzende des Trägerausschusses der Weiterbildungsinitiative und BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli. „Zudem bewerteten fast 65 Prozent den durch gut beraten vorgegebenen höherwertigen Weiterbildungsstandard von 30 Weiterbildungsstunden positiver als die gesetzlich vorgeschriebenen 15 Stunden.“

Die Studie zur BVK-Strukturanalyse von Prof. Dr. Matthias Beenken und Prof. Dr. Michael Radtke ist im Verlag VersicherungsJournal, Ahrensburg erschienen.

BVK-Pressestelle
Telefon 0228 - 22805 - 28
Telefax 0228 - 22805 - 50
E-Mail bvk-pressestelle@bvk.de
Internet www.bvk.de