

## Umfrage der Bayerischen: Nur für vier Prozent der Makler ist die Höhe der Courtage entscheidend

**Was ist Maklern bei Versicherungen am wichtigsten? Das überraschende Ergebnis: Für gerade einmal vier Prozent ist die Höhe der Courtage das wichtigste Kriterium bei der Zusammenarbeit mit einem Versicherer. Dagegen sind für 44 Prozent Nachhaltigkeit und Verlässlichkeit des Partners entscheidend.**

**Was ist Maklern bei Versicherungen am wichtigsten? Das überraschende Ergebnis: Für gerade einmal vier Prozent ist die Höhe der Courtage das wichtigste Kriterium bei der Zusammenarbeit mit einem Versicherer. Dagegen sind für 44 Prozent Nachhaltigkeit und Verlässlichkeit des Partners entscheidend. 33 Prozent halten sehr gute Produkte sowie Produktübersichten für essentiell. An dritter Stelle rangiert mit elf Prozent umfassender Service. Das ergab eine Maklerbefragung, die die Versicherungsgruppe die Bayerische Ende September 2013 online durchgeführt hat. 443 Vermittler nahmen an der Umfrage teil.**

Die größten Erfolgschancen im Verkauf sehen 31 Prozent laut Befragung in einer konsequenten und ganzheitlichen Beratung, 22 Prozent in der produktübergreifenden Risikoprüfung biometrischer Produkte wie der Berufsunfähigkeitsabsicherung. Dementsprechend wollen die Makler künftig Innovationen im Beratungsprozess verstärkt nutzen: An der Spitze der Nennungen stehen dabei die Online-Risikoprüfung (24 Prozent) und Tools zur Unterstützung der Beratung in den Bereichen rund um Einkommenssicherung und Altersvorsorge (rund 21 Prozent).

Gerade im Sektor der Altersvorsorge wird die ganzheitliche Beratung in Kombination mit neuartigen Beratungstools laut Umfrage immer wichtiger: Trotz eines riesigen Produktangebots ist der Absatz von Kapitalanlageprodukten deutlich zurückgegangen. Einen Hauptgrund sehen 52 Prozent der Makler dabei in der starken Verunsicherung der Kunden durch die Medien. Ein weiteres Problem ergibt sich nach Einschätzung von 21 Prozent der Befragten daraus, dass Altersvorsorgeprodukte zunehmend komplexer werden und eine gute Vorsorge für viele Kunden auch eine Geldfrage darstellt (16 Prozent).

Eine qualifizierte Beratung sollte entsprechend entlohnt werden: 66 Prozent der Befragten favorisieren dabei die Provisionsvergütung. Lediglich vier Prozent sehen die Honorarberatung als zukunftsweisend.

„Qualifizierte Beratung hat ihren Preis und die Beratung gegen Honorar ihre Berechtigung. Aber wir stellen uns gegen eine dogmatische Sichtweise und besonders gegen weitere gesetzliche Vorschriften wie eine Deckelung der Abschlussvergütung“, sagt Martin Gräfer, Vorstand Vertrieb und Service der Bayerischen. „Wir sind davon überzeugt, dass Berater und Kunde sehr gut selbst über die Frage der Vergütung entscheiden können.“

Damit positioniert sich die Bayerische in der aktuellen politischen Diskussion rund um die Forderung nach einer Provisionsdeckelung klar zum Maklermarkt in seiner etablierten Form und sieht keinen Handlungsbedarf von Seiten des Gesetzgebers.

### **Pressekontakt:**

Julia Rieger

Telefon: 089 / 6787 - 8257

Fax: 089 / 6787 - 718258  
E-Mail: [presse@diebayerische.de](mailto:presse@diebayerische.de)

**Unternehmen:**

die Bayerische  
Thomas-Dehler-Straße 25  
81737 München

Internet: [www.diebayerische.de](http://www.diebayerische.de)  
Facebook: [facebook.com/diebayerische](https://facebook.com/diebayerische)  
Xing: [xing.com/company/diebayerische](https://xing.com/company/diebayerische)

**Über die Versicherungsgruppe die Bayerische**

Die Versicherungsgruppe die Bayerische wurde 1858 gegründet und besteht aus den Gesellschaften Bayerische Beamten Lebensversicherung a.G. (Konzernmutter), Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG und der Sachgesellschaft Bayerische Beamten Versicherung AG. Die gesamten Beitragseinnahmen der Gruppe betragen rund 400 Millionen Euro. Es werden Kapitalanlagen von mehr als vier Milliarden Euro verwaltet und mehr als 6.000 persönliche Berater stehen den Kunden der Bayerischen persönlich bundesweit zur Verfügung.

die bayerische