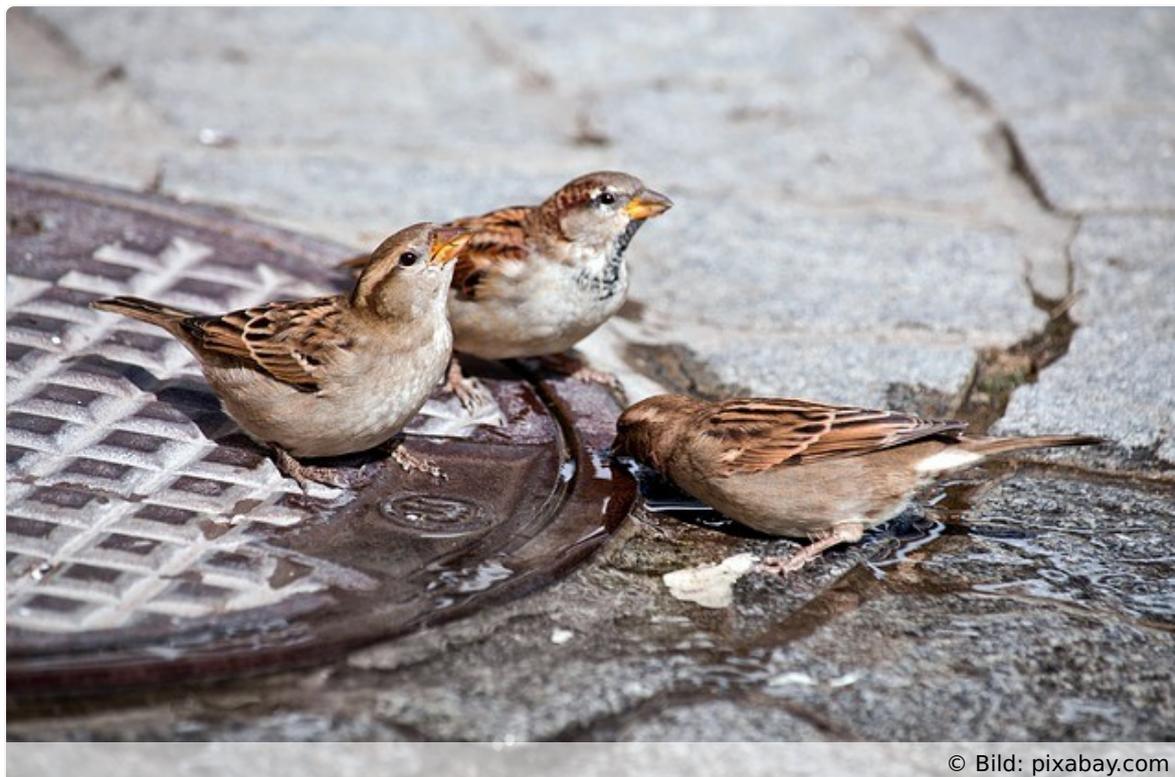


Provisionsdeckel kommt – handeln Sie jetzt!



© Bild: pixabay.com

Die Spatzen pfeifen es schon länger vom Dach... “der Provisionsdeckel kommt!”

Der Evaluierungsbericht

Wer den Evaluierungsbericht des BMF – wir berichteten in unserem Newsletter vom 31.07.2018 “Kommt jetzt der K.O. der Lebensversicherer?” und vom 28.09.2018 Lebensversicherer mit dem Rücken an der Wand... – genau liest, stellt fest, dass Kritik geäußert wird, weil viele VU wohl einfach Kosten in andere Bereiche verschoben haben. Die Kunden zahlen dann also weiterhin.

Es war einem kundigen Betrachter somit klar, dass eine entsprechende Reaktion erfolgt, zumal die Überprüfung der Umsetzungserfolge nach 2 Jahren und evtl. nötige Korrekturen bereits mit Erlass des Gesetzes angekündigt waren.

Interessengruppen des Referentenentwurfs

Herr Sandkühler äußert auch verhalten Kritik, die andere schon massiver formuliert haben und hier wollen wir nochmals ansetzen, weil es nicht oft genug wiederholt werden kann. Die im Referentenentwurf formulierten Ansätze kommen ja nicht von ungefähr! Vielmehr wäre zu vermuten, dass die Versicherungswirtschaft ihren Einfluss geltend gemacht hat. Denn mit den vorbereiteten Ansätzen können die VU

- a. die Ziele des Gesetzgebers wieder unterlaufen
- b. massiven Druck auf die Makler ausüben, deren kundenorientierte Beratung als störend empfunden wird (!)

Die genannten qualitativen Kriterien spielen der Versicherungswirtschaft in die Karten. Denn die Interessenlage von VN und VU sind selten gleich. Berät der Makler – aus Sicht des VU – gut und führt die Beratung zum Abschluss eines vom VU favorisierten Produktes, ist das allzu häufig nicht

im Interesse des Kunden. Früher hat man das einfach über die Boni-Regelung bewerkstelligt.

Makler auf Seite des Kunden?

Umgekehrt wird's dann schon schwieriger. Berät der Makler – aus Kundensicht – gut, muss er nicht selten vom Abschluss ganz abraten, oder Gestaltungen empfehlen, die dem VU weniger Profit versprechen. Es ist zu erwarten, dass die VU – unter Berufung auf § 32 VAG – mehr Detailinformationen zur Beratung verlangen, die aber eigentlich zwischen Makler und VN vertraulich bleiben sollten.

Den Vogel schießt dann aber der Hinweis auf die Stornoquote ab. Hier werden die VU gezielten Druck gegen eine ordentliche Beratung aufbauen. Mag die Frühstornoquote in den ersten 12 Monaten noch mit einer Beratungsqualität im Zusammenhang stehen, so ist dies bei der Stornoquote an sich, die auch Spätstorno einschließt, eher auszuschließen. Vor allem, wenn der Vertrag via Bestandsübertragung in den Bestand des Maklers geschlüsselt wurde.

Und wenn der Makler einem Kunden, der aufgrund veränderter Lebensumstände in finanzielle Schwierigkeiten gekommen ist, empfiehlt, eine LV zu kündigen, damit er laufende Darlehen zurückführen und Zwangsmaßnahmen von Banken vermeiden kann, gerät er in einen Interessenkonflikt, weil die Stornoquote sich verschlechtert!

Ganz zu schweigen von dem Kollegen, der Kunden beim Widerspruch von Lebensversicherungen, die er ggf. selbst vermittelt hat, hilft. Er erhält dann schnell Kürzungen der Courtage, obwohl seine Beratung als "blitzsauber" zu bezeichnen ist.

Auch Pools und Verbände betroffen

Viel Freude werden Multiplikatoren wie Pools und Verbände damit haben, denn dort treten die gleichen Probleme auf. Viele Verträge werden via Bestandsübertragung verschoben, ohne dass eine umfangreiche Beratung im Sinne einer Abschlussberatung erfolgt. Dennoch werden Storni dieser Verträge sich auswirken. Wenn die dort versammelten Kollegen den Kunden zu oft empfehlen aus unrentablen Verträgen via Kündigung oder Widerspruch auszusteigen, so verändert sich die Stornoquote negativ.

Handeln Sie Jetzt!

Wir empfehlen allen Marktteilnehmern sich zügig Gedanken zu machen, wie sie ihre Courtageabhängigkeiten verringern. Mit guten Nettotarifen, Honorarmodellen und einem unabhängigen Factoring hat der Kunde weniger Gesamtaufwand (Kosten) und der Pool bzw. der Makler mehr Geld! Warum sich den Stress mit dem LVRG antun?

Wenn Sie mehr Informationen suchen, sprechen Sie uns an.

Artikel - Michael A. Hillenbrand

Web: www.factura.ag | www.factura.at