

# bankassurance + allfinanz

## Vergütungsmodelle in der Lebensversicherung: Der Wandel hat begonnen

Mit dem im Sommer letzten Jahres beschlossenen Lebensversicherungs-Reformgesetz (LVRG) hat der Gesetzgeber unter anderem eine Reform der Provisionsgestaltung beabsichtigt, um den Druck auf die Abschlusskosten zu erhöhen, mit dem Ziel, dass diese im Markt insgesamt sinken sollen. Seit dem 1. Januar 2015 gilt nun ein Höchstzillmersatz bei Lebensversicherungen von 25 statt bisher 40 Promille. Damit können die Versicherungsunternehmen in den ersten fünf Jahren der Vertragslaufzeit die Abschlusskosten nur in Höhe von bis zu 25 Promille der Beitragssumme eines Lebensversicherungsvertrages bilanziell anrechnen. Die Provisionen werden damit nicht begrenzt – es entsteht aber ein Anreiz, sie anders zu verteilen.

### Trend zu laufenden Abschlussprovisionen

Die Mehrheit der Versicherungswirtschaft erwartet deshalb einer Mitte Dezember 2014 veröffentlichten Studie der Innovalue GmbH zufolge, dass die Abschlussprovisionen für die Vermittler tendenziell um etwa 5- bis 15-Promillepunkte sinken werden. Dafür gewinnen Bestandsprovisionen und ab dem zweiten Jahr nach Vertragsabschluss gezahlte laufende Abschlussprovisionen an Bedeutung. Unter dem Strich muss das für die Vermittler nicht nachteilig sein – allerdings nur dann, wenn der Kunde seinen Vertrag nicht vorzeitig kündigt.

Als einer der ersten Anbieter im Markt hat die Stuttgarter Lebensversicherung bereits im Oktober 2014 eine entsprechende Änderung bei den Provisionsmodellen ab 2015 angekündigt. Auch die Neue Leben in Hamburg will die Intention des Gesetz-

gebers bereits in diesem Jahr umsetzen. Zahlreiche Gespräche mit den über 100 Sparkassen, die für die Neue Leben vermitteln, hätten das Unternehmen darin bestätigt, den richtigen Weg eingeschlagen zu haben.

### Positive Imageeffekte erwartet

Der Ersatz von Abschlussprovisionen durch laufende Provisionen stoße bei den Sparkassen, die auf langfristige, faire Kundenbeziehungen Wert legen, auf hohe Akzeptanz, heißt es aus Hamburg. Das mag auch daran liegen, dass der Vertriebsweg Bank nach Einschätzung von Marktteilnehmern unter den Änderungen am wenigsten zu leiden haben wird – vielleicht auch wegen der vergleichsweise hohen Bedeutung der Einmalbeiträge im Bankvertrieb von Lebensversicherungen. Negativ betroffen sein werden dagegen vor allem Makler.

Durch die gleichmäßigere Verteilung der Provisionen über die Vertragslaufzeit entstehen bei Verträgen, die vorzeitig gekündigt werden, höhere Rückkaufswerte. Und

das wiederum könnte sich positiv auf das Image und die Akzeptanz des Produkts auswirken und damit auch auf die Abschlussbereitschaft. Obwohl durch die neue Verteilung zunächst diejenigen Kunden bessergestellt werden, die ihren Vertrag vorzeitig kündigen, kann somit über eine bessere Akzeptanz auch der Vertrieb profitieren.

Noch zögern etliche Versicherer mit einer Anpassung der Provisionen. Allianz und Axa etwa wollen 2015 noch nichts ändern. Andere Marktteilnehmer haben sich noch nicht explizit geäußert. In der Innovalue-Umfrage erwartete eine Mehrheit der Befragten, dass die meisten Anbieter ihre Vergütungssysteme erst zum 1. Juli 2015 (56 Prozent) oder sogar erst zum 1. Januar 2016 (43 Prozent) umstellen werden. Allzu viel Zeit lassen sollte sich die Branche freilich nicht. Denn wenngleich der Gesetzgeber eine Anpassung der bisherigen Vergütungsmodelle nicht zwingend vorgeschrieben hat, war die Intention des Lebensversicherungsreformgesetzes doch eindeutig. Handelt die Branche nicht entsprechend, sind weitere Eingriffe des Gesetzgebers wohl zu erwarten.

## Unsere Termine 2015 für Sie



### 36. bank und markt Privatkundenforum

am 30. September 2015  
DZ Bank AG, Frankfurt am Main



### Bankkartenforum 2015

am 1. Oktober 2015  
DZ Bank AG, Frankfurt am Main