

PRESSEMITTEILUNG

Vergütungsmodelle in der Lebensversicherung: Trend zur späten Anpassung

- **Umfrageergebnisse vom 17. INNOVALUE Versicherungs-Roundtable 2014**
- **Mehrheit erwartet niedrigere Abschlussprovisionen bei tendenziell unveränderter Stornohaftung**
- **Makler am stärksten betroffen**
- **Anpassungen der Vergütungsmodelle meist erst in der zweiten Jahreshälfte 2015**

Hamburg, 16.12.2014. Die große Mehrheit der Versicherungswirtschaft erwartet, dass Vergütungsmodelle mit niedrigerer Abschlussprovision, dafür aber unveränderter Stornohaftung die größte Akzeptanz im Markt erhalten werden. Dies ergab eine Umfrage unter Vorständen der Versicherungsbranche im Rahmen des 17. INNOVALUE Versicherungs-Roundtable 2014 zu den Auswirkungen des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG). „Sinkende Abschlussprovisionen werden zu erheblichen Erschütterungen im Vertrieb und zunächst insbesondere im Maklermarkt führen und den Trend zur zunehmenden Prozessdigitalisierung verstärken“, prognostiziert Christian Mylius, Managing Partner von INNOVALUE.

Die befragten Manager erwarten zudem, dass die Abschlussprovisionen, die Vermittler von Versicherungsunternehmen für bestimmte Vertragsabschlüsse erhalten, tendenziell um ca. 5%- bis 15%-Punkte sinken. Dafür gewinnen „laufende Abschlussprovisionen“ und Bestandsprovisionen an Bedeutung.

Die Auswirkungen der Vergütungsanpassungen werden aus Sicht der Roundtable-Teilnehmer vor allem die Versicherungsmakler zu spüren bekommen. 80 Prozent der Befragten sehen sie am stärksten „negativ“ betroffen. Ausschließlichkeitsorganisationen (12 Prozent) und der Vertrieb über Banken (8 Prozent) würden wohl weniger stark beeinträchtigt. „Im Ergebnis werden einige Vermittler die Segel streichen“, erklärt Mylius. „Aber auch die AO-Vermittler werden über kurz oder lang Einbußen spüren, je nach Ausrichtung und Schwerpunkt des Geschäfts der Vertriebe“.

Eine deutliche Konsolidierung des Marktes scheint den Versicherungsmanagern somit unvermeidlich. „Es herrscht Einigkeit in der Branche, dass die vom Gesetzgeber erwarteten Anpassungen konsequent umgesetzt werden müssen.“

Ansonsten ist mit weiteren, noch stärkeren regulatorischen Eingriffen zu rechnen“, sagt Mylius.

Bislang haben erst wenige Unternehmen neue Modelle vorgestellt. Die große Mehrheit der beim Versicherungs-Roundtable befragten Entscheider erwartet, dass die meisten Versicherer ihre Vergütungssysteme erst zum 1. Juli 2015 (56 Prozent), oder sogar erst zum 1. Januar 2016 (43 Prozent) umstellen werden. „Versicherer mit großer Ausschließlichkeitsorganisation werden ihre Vergütung tendenziell später anpassen als solche, die vor allem mit Maklern zusammen arbeiten. Die Komplexität der neuen Modelle wird für die Makler eine zusätzliche Herausforderung“, so Mylius. Zudem werden Anpassungen in den IT-Systemen als Grund für eine spätere Umsetzung neuer Vergütungsmodelle genannt.

Bei den INNOVALUE Versicherungs-Roundtables in Hamburg, Köln und München kamen im November mehr als 80 Vorstände und Geschäftsführer von internationalen und nationalen Versicherern sowie aus führenden Maklerhäusern, Makler-Pools und Finanzvertrieben zusammen. Die Veranstaltung ist in der Branche als bewährtes Format etabliert. In diesem Jahr wurden neben dem LVRG und dessen Auswirkungen auch die Themen Digitalisierung, Wachstum, Effizienz und Vertriebswegekonvergenz diskutiert.

Über INNOVALUE:

INNOVALUE ist eine strategische Managementberatung für die Finanzdienstleistungsindustrie. Das 2001 gegründete Unternehmen ist spezialisiert auf die Bereiche Insurance, Payment und Banking. INNOVALUE bietet hochspezialisiertes, umsetzungsorientiertes Consulting und schafft messbaren Beratungserfolg. Die 50 Berater in Hamburg, Frankfurt und London verbinden ausgeprägtes Markt-Know-how mit langjährig erprobter Fach- und Methodenkenntnis. Die Service Lines Corporate Finance und INNOVALUE Solutions runden das Profil ab. Nach mehr als 350 abgeschlossenen Projekten mit hoher Wertschöpfung unterstreicht eine Weiterempfehlungsrate von 94% die Expertise von INNOVALUE.

Pressekontakt:

Dr. Hubert Becker

Instinctif Partners

Tel.: 0221 / 420 75-24

E-Mail: innovalue@instinctif.com