

Insurance Summit – Strategiegipfel Versicherungswirtschaft am 22./23.11.2018

Statement-Papier von Dr. Uwe Schroeder-Wildberg, Vorstandsvorsitzender MLP SE, zum Vertriebs-Circle „Challenges für den Vertrieb: IDD, Provisionsdeckelung, Nachwuchssorgen“

1. Erfolgreiche Unternehmen setzen auf ein „intelligentes Und“ von digitalen Angeboten und persönlicher Beratung

Lange erschien die (reine) Digitalisierung als das ultimative Erfolgsversprechen für quasi jede Branche – auch für die Finanzbranche. Und es gibt natürlich auch im deutschen Markt schon Unternehmen, die ihr Glück mit einem rein digitalen Angebot für Finanzberatung versucht haben. Jedoch: Wirklich überzeugen konnte mit seinem rein digitalen Angebot bisher keines dieser Fintechs. Viele stoßen insbesondere bei der Kundengewinnung und den damit verbundenen Kosten an ihre Grenzen und gehen deshalb vermehrt Kooperationen mit etablierten Finanzunternehmen ein.

Digitalisierung jetzt aber kleinzureden, wäre ein fataler Fehler: Denn rein analog funktioniert auch nicht. Kunden verlangen verstärkt digitale Angebote und Unterstützung – genauso profitieren Berater zunehmend von digitalen Prozessen. Die Anforderungen an eine digitale Infrastruktur in unserer Branche steigen – damit aber auch die Kosten der Digitalisierung. Nicht jeder kann hier mithalten, insbesondere kleinere Marktteilnehmer dürften sich zunehmend schwertun.

Am meisten Erfolg verspricht vielmehr der goldene Mittelweg: persönliche Beratung zu komplexen Finanzprodukten im Zusammenspiel mit digitalen Angeboten. Denn bei komplexen finanziellen Fragestellungen wollen Kunden auf eine persönliche Beratung nicht verzichten. Im Gegenteil: Der Bedarf steigt weiter; insbesondere der Faktor Empathie, den nur ein Mensch bieten kann, schlägt hier durch. Zugleich verlangen Kunden nach ergänzenden digitalen Angeboten, vor allem bei einfachen Produkten oder Vertragsübersichten. All diese Leistungen zu bieten und miteinander zu verknüpfen – das ist das „intelligente Und“ von persönlicher Beratung und Online.

2. Die Konsolidierung der Branche geht weiter – gut gewappnet sind diejenigen Berater, die eine starke Organisation im Hintergrund haben

Zum herausfordernden Umfeld der Finanzbranche gehört mehr denn je natürlich auch die zunehmende Regulierung (IDD, MiFID II etc.), auf die sich die Marktteilnehmer einstellen müssen – verbunden mit beträchtlichen Kosten. Wer sich beispielweise die MiFID II vor Augen führt, sieht, welch hohen Investitionsbedarf Regulierung nach sich zieht. Das sind dann häufig auch die Mittel, die für die notwendigen Investitionen in die Digitalisierung nicht mehr zur Verfügung stehen. Die Regulierung trägt ihren Teil zum anhaltenden Vermittlersterben im Markt bei; zuletzt ist die Zahl der registrierten Versicherungsvermittler auf rund 204.000 gesunken.

Aus der Perspektive des einzelnen Beraters – besonders zu Beginn seiner Karriere, aber auch im Laufe seiner gesamten Beraterlaufbahn – empfiehlt es sich daher mehr denn je, sich geziel-

te Unterstützung durch eine finanz- und leistungsstarke Organisation im Hintergrund zu suchen. Positiv ausgedrückt: Sofern er aus einem gut funktionierenden Ökosystems heraus agieren kann, hat dieser Berater auch in einer zunehmend regulierten und zugleich digitalen Zukunft beste Berufsaussichten. Denn seine Fähigkeiten und Leistungen werden mehr denn je vom Verbraucher benötigt und nachgefragt.

3. Ein Provisionsdeckel ist und bleibt ordnungspolitisch ein unzulässiger Eingriff – noch dazu ohne die Wirkung bisheriger Regulierung erst einmal ausreichend abzuwarten

Seit der Finanzkrise gab es in unserer Branche wohl mehr Regulierung als in den Jahrzehnten davor zusammen. Jetzt hat der Gesetzgeber auch noch den Provisionsdeckel in der Lebensversicherung auf die Agenda gesetzt – ein ordnungspolitisch absolut unzulässiger Eingriff in den Markt. Und noch dazu handelt er bereits wieder, ohne die Wirkung der bisherigen Regulierung erst einmal abzuwarten: Zwar wird ein erster Rückgang der Abschlusskosten sogar von der Politik konstatiert, aber zugleich als noch nicht ausreichend bewertet. Dabei sind die Auswirkungen der verlängerten Stornohaftungszeiten in der Evaluierung des LVRG (Bericht des Finanzministeriums) noch gar nicht berücksichtigt. Das Gesetz wird seine volle Wirkung systembedingt also erst noch entfalten. Das lässt sich heute schon einfach erkennen bzw. errechnen.

Die Koalition hat sich auf die Abschlussprovisionen gestürzt, um das Problem der Niedrigzinsen in der Altersvorsorge anzugehen. An diesem Hebel ziehen zu wollen, ist natürlich der breiten Masse der Bürger relativ leicht zu vermitteln. Noch dazu sind viele Teilleistungen, die Makler (mitunter für den Versicherer) erbringen, für den Verbraucher nicht unmittelbar erkennbar – die vermeintlich zu hohen Abschlusskosten aber sehr wohl. Der weitaus effektivere Hebel aber, um das eigentliche Problem der Niedrigzinsen anzugehen und damit den jüngst geringeren Renditen in der Altersvorsorge zu begegnen, ist die Kapitalanlage des Vorsorgeproduktes, konkret: die Wahl von Aktienanteil und Garantie. Eine aktuelle Studie des ifa bringt das sehr gut auf den Punkt. Und an dieser Stelle wird mehr denn je die Bedeutung guter Beratung ersichtlich. Diese gilt es zu fördern, anstatt die dafür erforderliche Vergütung zu deckeln und damit für Makler wirtschaftlich nicht mehr tragfähig zu machen.