

dvvf News vom 31.10.2018: LVRG 2 - „Protect yourself at all the time!“

Diesen Satz kennt man von Boxkämpfen. Der Ringrichter belehrt die Kontrahenten sich jederzeit zu schützen. Und dies rufen wir auch allen Versicherungsvermittlern zu. Denn, das Thema „Provisionsverbot statt Provisionsdeckelung in der LV“ scheint noch nicht vom Tisch. Was vom Verbraucherschutz und einigen politischen Parteien erst im Sommer dieses Jahres erneut gefordert wurde, scheint weiter im Dunklen zu gären.

Auch Versicherer sind sich nicht sicher, ob diese Forderungen tatsächlich als abgewendet gelten können. Das zeigen zumindest die zunehmende Anzahl von Anfragen von Versicherungsgesellschaften bei der DVVF. Man will sich besser aufstellen und Honorartarife und -modelle für Sommer 2019 vorbereiten, Abrechnungsdienstleistung vorhalten usw. um gewappnet zu sein, wenn sich der Gesetzgeber doch dazu entschließt härter durchzugreifen, weil die Kostenbelastungen in LV's trotz LVRG immer noch viel zu hoch sind.



Am Boden: Schützen Sie sich, damit Ihr Geschäft nicht K.O. geht! Quelle: Pixabay.de

Jeder Vermittler sollte sich also – zum Schutz seines eigenen Unternehmens– dringend darauf vorbereiten, dass die Provisionen in Lebens- und Rentenprodukten soweit reduziert werden, dass man ohne zusätzliche Honorare nicht wirtschaftlich arbeiten kann, oder dass Provisionen in diesem Bereich ganz wegfallen.

Man kann drohende Umsatzrückgänge mit Honorarmodellen und Factoringlösungen sogar überkompensieren, aber der Umgang damit will geübt sein. Es ist nichts, was man nicht erlernen könnte, aber man benötigt doch einige Erfahrung, bis das reibungslos läuft. Den Kollegen bleibt noch ein gutes halbes Jahr Zeit sind einzustellen und Erfahrungen zu sammeln.

Wir helfen Ihnen und beraten Sie gern!

Start now – and protect yourself at all the time.