

## PRESSEMITTEILUNG

### **Ausschließlichkeitsvertrieb: Regulative Maßnahmen sprechen für Angestelltenmodelle**

- Unterschiede der ‚Fixkostenbelastung‘ für Unternehmen sinken
- Kunden erwarten Provisionsoffenlegung
- Anpassung an mögliches Provisionsverbot erleichtert

*Hamburg, 11.06.2015.* Im Ausschließlichkeitsvertrieb gewinnen Angestelltenmodelle für Versicherungsunternehmen wieder zunehmend an Attraktivität. Aktuelle regulatorische Initiativen wie das LVRG und IDD / IMD2, aber auch das derzeitige Image der Versicherungsbranche tragen hierzu bei. Christian Mylius, Managing Partner der INNOVALUE Management Advisors, erklärt: „Wir erleben derzeit eine Verschärfung der externen Rahmenbedingungen, die den Vertrieb über selbständige Handelsvertreter (§84 HGB) überproportional stark betrifft. Angestelltenvertriebe bieten demgegenüber einige interessante Argumente und haben Potential für ein Revival.“

Die Tendenz weg von hohen Abschlussprovisionen hin zu laufenden Vergütungskomponenten, nicht zuletzt angetrieben durch das LVRG, gehört zu den wichtigsten Treibern der aktuellen Entwicklung. Wenn auch selbständige Vermittler regelmäßig und unabhängig vom Neugeschäft bezahlt werden müssen, fällt ein relevantes Argument für die Auslagerung des Vertriebs weg. „Auch eher abschlussorientierte Vertriebe erzielen heute schon gewisse Teile ihrer Einnahmen aus bestandsorientierten Vergütungskomponenten. Dieser Anteil wird bei weiter sinkenden Abschlussprovisionen zwangsläufig weiter zunehmen“, erläutert Mylius.

Die anhaltende Diskussion um eine Provisionsoffenlegungspflicht in Verbindung mit veränderten Kundenerwartungen und steigender Transparenz durch Vergleichsportale üben zusätzlichen Druck auf die heutigen Vergütungssysteme aus. „Die Verbraucher wollen Transparenz. Dabei spielen auch die Kostenquoten eine zunehmend bedeutende Rolle bei der Produktauswahl, so dass es auch bei den Abschlusskosten um jedes

Promille gehen wird“, erwartet Mylius.

Auf ein eventuelles Provisionsverbot könnten Unternehmen mit Angestelltenvertrieb zudem deutlich besser reagieren als jene, die in der Vergangenheit komplett auf selbständige Vertreter gesetzt haben. „Auch wenn das Provisionsverbot zunächst abgewendet wurde, die Tendenz der Gesetzgebung ist offenkundig. Im Fall der Fälle würde der Neuaufbau eines effizienten Angestelltenvertriebs Jahre dauern. So viel Zeit haben die Unternehmen aber nicht“, erklärt Mylius. INNOVALUE unterscheidet im hauseigenen *Framework Angestelltenvertrieb* zwischen neun unterschiedlichen Modellen, die für eine mögliche Einführung zur Verfügung stehen. Mylius rät dazu, denkbare Investitionen in einen Angestelltenvertrieb auch als Schaffung einer wichtigen strategischen Option zu begreifen, die dann bei Bedarf kurzfristig ausgebaut werden kann: „Es muss kein radikales ‚Entweder-Oder‘ sein. Je nach Ansatz können auch Angestelltenverträge für bestimmte Aufgaben, Zielgruppen oder Karrierestufen innerhalb einer sonst aus HGB § 84ern bestehenden Organisation angeboten werden. Erste Erfahrungen aus Testfeldern unserer Kunden zeigen übrigens auch, dass die Qualität der Bewerber wieder ansteigt, denn es ist schon etwas anderes seinen Eltern beim Abendessen zu Hause einen Angestelltenvertrag zu präsentieren und kein Angebot als Freiberufler in die Versicherungsbranche einzusteigen“.

## 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](mailto:INNOVALUE@instinctif.com)