

# Vergütungsmodelle stellen Makler vor die Wahl

Die Provisionsvermittlung gerät immer mehr ins Kreuzfeuer von Politik und Öffentlichkeit. Zu teuer, zu produktorientiert sind nur einige der Vorwürfe. Ob die Honorarvermittlung, die als Allheilmittel propagiert wird, tatsächlich alle Probleme lösen kann, darüber gehen die Meinungen der Branche ziemlich auseinander.

Mathias Kühnert, Geschäftsführer der Berliner Biac Finanzierungs- und Versicherungsmanagement, bietet seit 2014 Nettotarife für die Altersvorsorge an. Vor allem geht es seinen Kunden darum, Altverträge mit weniger guten Vertragsbedingungen zu optimieren. Zu diesen Kunden zählen hauptsächlich Unternehmer und Freiberufler sowie Personen mit größeren Sparbeiträgen. „Sie haben ein besseres Verständnis für den Wert meiner Arbeit und sind entsprechend eher bereit, ein Honorar zu zahlen“, verdeutlicht er. Auch wenn vielen seiner Kunden grundsätzlich klar ist, dass die Arbeit des Vermittlers vergütet werden muss, gibt es doch immer wieder Diskussionen über Zusatzkosten sowie über die Angemessenheit der Honorarhöhe. Dabei richtet er sein Honorar wie bei Kammerberufen am Geschäftswert aus, wobei zu beachten sei,

dass der administrative Aufwand insgesamt höher ausfalle als bei der Provisionsberatung. Auch die zusätzlichen Erklärungen, worin der Unterschied zwischen Provisions- und Honorarvermittlung besteht, und der Aufwand, um herauszufinden, was für den Kunden besser ist, kosteten Zeit und Geld. Für die Honorarvermittlung spricht nach Kühnerts Auffassung vor allem die fehlende Stornohaftung. Für Kunden lohne sich Honorarvermittlung aufgrund der geringeren Vertrags- und Verwaltungskosten sowie der klaren Trennung von Produkt und Beratungsleistung. „Allerdings benötigt der Kunde natürlich zunächst zusätzliche Liquidität, da die Kosten ansonsten im Produkt enthalten sind und vom Produktgeber für den Kunden vorfinanziert werden“, so sein Urteil. Die derzeitige Diskussion über Provisions- und Honorarvermittlung führe zur Verunsiche-

rung der Verbraucher. Zudem sei Honorarberatung nicht pauschal besser, da die Beratungsqualität nicht automatisch besser sei, wenn ein Honorar gezahlt werde. Kühnert wünscht sich von der Politik eine Gebührenordnung, damit Verbraucher eine Orientierung haben.

## Mittelfristiger Break-even

Seit 2006 bietet Michael Letsch, Inhaber des Maklerbetriebes Unabhängige Finanz Dienste (UFD), Honorarvermittlung an, und zwar vor allem in den Sparten Biometrie und Altersvorsorge, daneben auch in der gewerblichen Sachversicherung, der Ruhestandsplanung sowie der betrieblichen Kranken- und Berufsunfähigkeits-Versicherung. Freie Produktwahl, günstigere Beiträge und höhere Erträge in der Altersvorsorge sind für ihn die wichtigsten Argumente aus Kundensicht. „Die Honorarzahlung an den Makler scheint zunächst als Eigenaufwand des Mandanten nachteilig für ihn zu sein“, beschreibt er Vorbehalte der Verbraucher. „Jedoch ist der Break-even meistens kurz- bis mittelfristig erreicht, weil der Mandant steigende Ertragsvorteile durch erheblich geringere Kosten und langfristig niedrigere Beiträge hat“, ergänzt er. Letsch nennt ein Beispiel: Bei einem sehr guten Fondsnettotarif würden die Gesamtkosten rund ein Prozent im Jahr betragen, zuzüglich des einmaligen Vermittlungshonorars und eventuell laufender Servicegebühren. Dagegen beinhalteten Bruttotarife zwischen acht

## Kompakt

- Honorarvermittlung spielt in Deutschland eine untergeordnete, wenn auch wachsende Rolle.
- Ein Verbot der Provisionsvermittlung wie in Großbritannien brächte eine Reihe erheblicher Risiken mit sich.
- Makler, die beide Beratungs- und Vermittlungsformen anbieten, sollten dies Kunden gegenüber transparent machen.



© MellImage/stock.adobe.com

## „Größtmögliche Freiheit für jede Kundensituation“



**Heiko Reddmann,**  
Geschäftsführer,  
Honorarkonzept

### In welchen Fällen werden Nettotarife Ihrer Kenntnis nach von Maklern genutzt?

Zwei Geschäftsfelder sind hier vorherrschend. Zum einen der Altersvorsorgebereich, in dem immer mehr Finanzberater die Stärken der Honorarberatung für sich erkennen und beim Renditevergleich die Vorteile einer Nettoproduktlösung gegenüber einer Provisionslösung herausarbeiten und dabei alle Produktkosten berücksichtigen. Zum anderen im Sachbereich, in dem provisionsfreie Versicherungslösungen meist nicht einzeln, sondern innerhalb eines Servicepakets vom Makler als Basis angeboten werden. Der Kunde wird somit nicht nur im Schadenfall oder während einer möglichen Umdeckung betreut, sondern bekommt adäquate Zusatzleistungen.

### Was sagen Sie zu der Behauptung, Honorarvermittlung wäre nur etwas für wohlhabende Kunden?

Das würde ja bedeuten, dass eine Beratung und Vermittlung ohne Honorar für den Kunden kostenfrei wären. Das stimmt natürlich nicht, da der Kunde bei einem Bruttotarif mit seinen Versicherungsprämien auch die Provisionskosten bedient. Es geht also nicht darum, ob eine Vergütung fällig wird, sondern eher in welcher Höhe und wie sie bezahlt wird. Ob der Berater viel oder wenig Aufwand mit dem Kunden hatte, wird bei der Provisionsvermittlung gar nicht berücksichtigt. Kündigt der Kunde während der Laufzeit oder entnimmt er einen Teil des Geldes, fallen meist Stornoabschläge an. Bei der Honorarberatung besteht größtmögliche Freiheit für jede Kundensituation.

### Welche Vorteile sehen Sie für Makler?

Makler können mit der Honorarberatung in ein Geschäftsfeld einsteigen, in dem sie den Preis ihrer Arbeit selbst festlegen können. Sie erlaubt ihnen, sich damit von vorgegebenen Provisionshöhen zu lösen und der am Lebensversicherungsmarkt möglichen Deckelung der Provisionen vorzubeugen. Über laufende Honorare, die sich zum Beispiel am Vertragswert orientieren oder auf Grundlage eines eigenen Leistungsversprechens vereinbart werden, können sie ihre regelmäßigen Einnahmen erhöhen und den eigenen Kundenbestand für sich selbst, aber auch für die Kunden rentabler machen.

und 30 Prozent Kosten für Vertrieb, Verwaltung, Provision und mehr. Mandanten bekommen bei ihm beide Welten ausführlich erläutert, berichtet er. Betriebswirtschaftlich geht es ihm gut mit dem Modell. Zwar habe er geringere Honorare gegenüber Abschlussprovisionen, dafür aber eine höhere Empfehlungsrate, laufende Servicegebühren und keine Stornorisiken.

Armin Ammer, Makler und Geschäftsführer der Landshuter Vorsorge-Werkstatt, würde gern seinen Status in Versicherungsberater ändern. Er vermittelt ohnehin fast ausschließlich gegen Honorar. Da aber viele Versicherer aktuell nicht mit Versicherungsberatern zusammenarbeiten und der Zugang zu den Vertragsunterlagen für Versicherungsberater eingeschränkt ist, bleibt er zunächst noch Makler und wartet ab, ob sich vonseiten der Politik etwas tut. Tätig ist er vor allem im Bereich Altersvorsorge, aber

auch in der Vermögensplanung und bei den Berufsunfähigkeits-Versicherungen werden immer mehr Nettopolice eingesetzt. Die höchsten Zuwächse verzeichnet er aktuell bei Einmalanlagen zur Vermögensübertragung. Das liege unter anderem daran, dass manche Banken mittlerweile bereits ab 50.000 Euro Einlage Strafzinsen verlangen. Dank optimierter Prozesse konnte er seine Honorare immer weiter reduzieren. „Es wurde viel automatisiert, so dass ich pro Kunde beziehungsweise pro Vertrag weniger Aufwand habe“, verdeutlicht Ammer. „Die Zeit für die persönliche Beratung sollte dabei nie vernachlässigt werden.“

Der Umfang des Nettogeschäfts steigt bei dem Versicherer die Bayerische stetig an. „Mittlerweile bewegen wir uns im zweistelligen Prozentbereich, was den Anteil von Nettotarifen im Neugeschäft betrifft“, erklärt eine Sprecherin. „Wir sind daran interessiert, das weiter auszu-

bauen.“ Dafür arbeitet das Unternehmen eng mit der Nettowelt zusammen, die sich als Dienstleisterin um die Nettovermittlung kümmert. „Die Vertriebspartner konzentrieren sich auf ihre Kunden, Nettowelt übernimmt die Abwicklung sämtlicher Vermittlungs- und Betreuungsentgelte, bietet ein umfangreiches Schulungsangebot und stellt Berechnungs- und Beratungssoftware zur Verfügung“, erklärt die Bayerische-Sprecherin weiter. Immer mehr Versicherer öffnen sich ihrem Eindruck nach für Nettotarife. Aus Vermittlersicht sei es aber problematisch, dem Kunden klarzumachen, dass die Beratung nicht nur einen Wert hat, sondern konkret Geld kostet. Vorteile für den Kunden sieht die Bayerische zahlreiche: Zum einen sei sie, bis zu einer bestimmten Honorarhöhe, günstiger als Provisionstarife und zum anderen falle die künftige Kapitalauszahlung bei Lebensversicherungen höher aus als bei



## So kann eine übersichtliche Erstinformation aussehen

Norman Wirth, Fachanwalt für Versicherungsrecht und Vorstand des AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung, gibt ein Beispiel für transparente Informationen, die im Erstgespräch zum Einsatz kommen können:

Um flexibel zu bleiben und da bei Beginn eines Kundenkontakts, zu dem die Erstinformation übergeben werden soll, noch gar nicht klar ist, worauf es hinausläuft, empfehle ich folgende Formulierung:

„Die Vergütung der Tätigkeit erfolgt als

- konkret vereinbarte Zahlung durch den Kunden oder als
- in der Versicherungsprämie enthaltene Provision, die vom jeweiligen Versicherungsunternehmen ausgezahlt wird, oder als
- Kombination aus beidem.“

Zutreffendes ist anzukreuzen. Dies ist abhängig von den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden und den Versicherungsprodukten, die eventuell vermittelt werden.

Bruttotarifen, weil der Kunde eben günstiger einkaufe. Voraussetzung sei natürlich, dass das Vermittlungsentgelt verhältnismäßig ist und nicht die Kosten des Bruttotarifs übersteigt. Problematisch seien im Moment fehlende gute Lösungen für den Prozess der Vertragsbetreuungspauschale. „Mit dem Überwachen der Betreuungsverträge und der Zahlung durch den Kunden könnte mancher Vermittler überfordert sein. Hier bietet die Nettowelt aber auch bereits Lösungen an“, teilt die Bayerische-Sprecherin mit.

### Jede dritte Fondsrente ist netto

Seit 2017 bietet die Münchener Verein Versicherungsgruppe Nettotarife in der Lebensversicherung an. Inzwischen ist knapp jede dritte fondsgebundene Rentenversicherung ein Nettotarif, der von unabhängigen Honorarvermittlern im Maklerstatus vermittelt wird, erklärt Michael W. Matz, Leiter des Fachbereichs Produktmanagement/Marketing und des Geschäftsbereichs Banken- und Sondervertrieb. Man sehe darin einen interessanten weiteren Vertriebsweg, der stetig wachse. Für Makler sieht er den größten Vorteil darin, dass sie im Stornofall keine Courtageausfallrisiken haben. Die Tarife sind komplett neu kalkuliert, erläutert er,

dabei sehr abgespeckt und konsequent auf den Honorarvermittlermarkt und dessen Anforderungen zugeschnitten, also ohne Zusatzversicherungen und bis auf die Rentenzahlung ohne Biometrie. Kosten, die irgendeinen Bezug zu Provisionen oder Courtagen haben, seien dabei konsequent aus den Tarifen herausgenommen worden.

Nach Auffassung des Fachanwalts und Branchenkenners Norman Wirth ist der Markt für Nettopolicen aktuell noch recht intransparent und die Vergleichsmöglichkeit zu Bruttoproducten so rudimentär, dass sich nur wenige Makler an die Thematik heranwagen, auch wenn es in den vergangenen Jahren immer mehr geworden seien. Das aus seiner Sicht geringe Angebot an Nettotarifen spreche auch nicht gerade für ein Geschäftsmodell ausschließlich mit Nettoproducten. „Makler, die nur Nettopolicen vermitteln, kann man nach meiner Kenntnis mit der Lupe suchen, auch Mischformen aus Provisions- beziehungsweise Courtage- und Honorarvermittlung sind wenig verbreitet“, zieht er ein wenig erquickliches Fazit. Die Existenz von Versicherungsberatern als eigenständige Gattung mache die Sache auch nicht unkomplizierter, findet er. Empfehlungen

für Produkte dürften sie seit jeher geben, nur keine Zuwendungen von Versicherern erhalten. Mit der IDD-Umsetzung sei das aufgeweicht worden: Sie dürfen nicht nur Netto-, sondern laut § 34d Abs. 2 Gewerbeordnung unter bestimmten Bedingungen auch Bruttopolicen empfehlen. „Das ist eine äußerst komplizierte Angelegenheit, was dazu führt, dass sie in der Praxis quasi nicht vorkommt – soweit ich das mitbekomme“, urteilt Wirth. „Es gab in der Vergangenheit sogar Versicherer, die klar kommuniziert haben, wegen dieser seltenen Ausnahmekonstellation und der damit verbundenen Umstände kein Bruttogeschäft von Versicherungsberatern anzunehmen. Das führte bei den so genannten Verbraucherschützern zu einem kleinen Aufschrei. Aber noch haben wir ja Vertragsfreiheit, und wenn ein Versicherer eben keinen Vertrag über einen Versicherungsberater annehmen will, dann ist das so.“ Wirth geht noch weiter: Da Versicherungsberater inzwischen auch Netto- und Bruttopolicen vermitteln dürften, werde die Beibehaltung der Trennung von Maklern und Beratern immer unsinniger. Es sei an der Zeit, dass diese Aufteilung falle.

### Auf Transparenz achten

Einige kritische Geschäftsgebaren mit, vorsichtig ausgedrückt, überhöhten Honoraren, bei denen bei Widerruf dennoch die Vergütungsvereinbarung zum Tragen kam, haben dem Modell der Honorarvermittlung nicht gutgetan, so Wirth. Wer als Makler gegen Honorar vermittele, so sein Rat, sollte auf absolute Transparenz achten, was die Art seiner Vergütung betrifft. Nach § 15 Versicherungsvermittlungsverordnung muss dem Kunden gegenüber Art und Herkunft der Vergütung kommuniziert werden. Um einen gesunden Mix aus Provision und Honorar hinzubekommen, empfiehlt Wirth das von ihm seit Jahren propagierte Modell der „Servicevereinbarungen“. Hierbei geht es darum, alle Dienstleistungen, die nicht zu den Kernaufgaben des Maklers laut § 1a Versicherungsvertragsgesetz gehö-

ren, künftig nicht mehr umsonst anzubieten, sondern gegen Honorar. „Es ist betriebswirtschaftlich einfach nicht nachvollziehbar, warum sich Makler Tätigkeiten, die über-obligatorisch und nicht durch die Courtage abgegolten sind, nicht vom Kunden bezahlen lassen sollen“, findet er. Dazu gehören Jahresgespräche ebenso wie Online-Zugänge, Apps, Sekretariatsservice, Notfallvorsorge und Kontakte zu einem Spezialisten-Netzwerk. Wenn jeder interessierte Kunde dafür 30 bis 50 Euro im Monat bezahlt – was nach seiner Erfahrung mit dem richtigen und nachhaltigen Konzept definitiv umsetzbar sei –, könne das ein interessantes zusätzliches finanzielles Standbein sein. Natürlich müsse man seine Firma dann auch einer strengen betriebswirtschaftlichen Betrachtung unterziehen und Strukturen sowie Prozesse installieren, und sich gegebenenfalls auch von Kunden trennen, um dadurch Kapazitäten für die Kunden zu bekommen, die mehrere oder sogar alle Verträge beim Makler haben und sich ganzheitlich betreuen lassen wollen. Gewerbekunden könnten diese Honorare steuerlich absetzen, führt Wirth ein weiteres Argument an. Wer mehr darüber erfahren möchte, kann sich auf der Website [www.mission-service.de](http://www.mission-service.de) eingehender informieren.

### Sorge um Beratungslücke

Matthias Beenken, Wirtschaftsprofessor an der Fachhochschule Dortmund und ausgewiesener Vertriebsexperte, geht auf die seiner Auffassung nach schädliche Wirkung von Honorarvermittlung am Beispiel Großbritanniens ein. Seit 2013, erklärt er, müssen Makler mit ihren Kunden über die Art und die Höhe der Vergütung verhandeln. Das gelte für Investments und kapitalbildende Versicherungen. „Weit mehrheitlich wird ein prozentualer Anteil am Anlagevolumen beziehungsweise der Beitragssumme vereinbart, der von der Anlagegesellschaft beziehungsweise Versicherern an den Makler zu zahlen ist“, beschreibt er. „Bei uns nennt man das Courtage, nur mit dem Unterschied, dass die Vergütung mit

dem Kunden transparent zu verhandeln ist.“ Wenn hierzulande von Honorar gesprochen werde, hätten Verbraucher oft die falsche Vorstellung, damit sei eine aufwandsgerechte Vergütung gemeint, etwa ein Stundensatz. „Das ist in Großbritannien nur in einer kleinen Minderheit der Fälle die Vergütungsgrundlage, so wie es auch bei uns selten ist, dass Versicherungsberater auf Basis der Anwaltsgebührenordnung abrechnen. Hier wie da handelt es sich in der Regel um Erfolgsvergütungen“, klärt er auf.

Inzwischen machen sich die britische Finanzaufsicht und das britische Finanzministerium Sorgen über eine Beratungslücke. Denn die gebührenbasierte Vermittlung wird laut Beenken vorwiegend vermögenden Kunden angeboten, die zahlungsbereiter sind, während einkommensschwächere Kunden sich entweder im Internet selbst beraten oder ihrer Hausbank vertrauen müssen, die aber keine unabhängige Beratung bietet. „Insofern ist die Honorarberatung für manche Kunden eine gute Sache, aber als Lösung für besonders verletzte Kundengruppen ungeeignet“, verdeutlicht er. Überhaupt zweifelt er daran, dass das Honorarmodell mehr Versicherungsschutz bedeute, und meint: „Da schon die provisionsfinanzierte Versicherungsberatung und -vermittlung eher selten freiwillig von Kunden nachgefragt wird, warum sollte es ausgerechnet mit Honorarzah- lung anders sein? Im Gegenteil, das Honorar ist eine zusätzliche Hürde.“ Ohne gesetzlichen Zwang oder sanften Druck, wie er jetzt von verschiedenen Parteien im Bundestagswahlkampf für die betriebliche Altersversorgung vorgeschlagen wird, Stichwort Opt-out, werde es nicht gehen. Eine weitere Möglichkeit sei die Arbitrage. Vermittler könnten mit der Honorarvermittlung Kunden gewinnen, die eine Lebensversicherung abschließen wollen, aber einen Rabatt fordern. ■



**Autorin:** Elke Pohl ist freie Journalistin in Berlin.

# Dialog

## Absichern für Profis

Maßgeschneiderte Versicherungslösungen für Ihre Firmenkunden

Mehr erfahren Sie unter:  
[dialog-versicherung.de](http://dialog-versicherung.de)



- ✓ **Leistungsstark**  
Top SUH-Produkte, viele mit Leistungsupdate-Garantie
- ✓ **Modern**  
Stückprämientableau Kleinflotten ab 3 SFR-berechtigten Fahrzeugen
- ✓ **Kompetent**  
Ausgezeichnet im Service und in der Schadenabwicklung

Ein Unternehmen der



Dialog Versicherung AG,  
Adenauerring 7, 81737 München