

### Vermittlervergütung: BVK fordert Solidarität aller Beteiligten

(ac) Im Zuge des LVRGs haben sich die Vergütungsmodelle der Versicherer geändert. Dies ist zwar gesetzlich nicht direkt gefordert, aber dennoch politisch gewollt, was durch die Herabsetzung des Höchstsatzes deutlich wird. Für viele Vermittlerbüros bedeuten die damit verbundenen Einschnitte eine deutliche Beeinträchtigung ihrer wirtschaftlichen Basis. Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) fordert deshalb in diesem Zusammenhang Solidarität zwischen Versicherungswirtschaft und Versicherungsvermittlern, um die Lebensversicherung insgesamt zu stärken und die Folgen der Marktregulierung für alle Beteiligten kundengerecht zu gestalten.

Positive Entwicklungen in dieser Hinsicht sieht der Verband bereits: „Erfreulicherweise sind der GDV, der BVK und die anderen im Gemeinschaftsausschuss vertretenen Verbände einen wichtigen Schritt aufeinander zugegangen, wobei die Notwendigkeit des partnerschaftlichen Vorgehens als gemeinsame Prämisse für die Zukunft festgelegt wurde“, erklärt Michael H. Heinz, BVK-Präsident und zugleich stellvertretender Vorsitzender des Gemeinschaftsausschusses Versicherungsaußen dienst. Die Sicherstellung einer angemessenen Vergütung der Vermittlerbetriebe müsse auch in Zukunft gesichert sein, so der BVK, um eine hohe Beratungsqualität für die Kunden zu gewährleisten. Dies schließt nicht aus, auch über neue Vergütungsmodelle nachzudenken, die das Geschäftsmodell der Lebensversicherung nachhaltig sichern würden.

### Neuer Privathaftpflicht-Vergleichsrechner vom Maklerpool blau direkt

(ac) blau direkt veröffentlicht einen weiteren Vergleichsrechner der neuen Generation 4.0. Neben technischen Neuerungen sowie der Medienintegration mit Video-Technologie wurde erstmalig die Einbindung der Dienstaftpflichtversicherung vorgenommen. Neben dem Zeitvorteil für etwaige Anfragen löst das auch ein potenzielles Haftungsproblem und spart dem Makler aufgrund des verschlankten Arbeitsprozesses Arbeitszeit. Neben der technischen Runderneuerung wurde auch ein Designwechsel vorgenommen. Der Kunde findet sich intuitiv zurecht und hat die Möglichkeit, unkompliziert Ergebnisse nach seinen Vorgaben zu filtern.

Bei dem neuen Vergleichsrechner stand vor allem die Medienintegration im Fokus der Entwickler. Der Kunde wird in allen wesentlichen Schritten durch die Einbindung für den Makler personalisierbarer Videos begleitet. Die neuen Vergleichsrechner stellt blau direkt seinen Maklerpartnern kostenfrei zur Verfügung. Sie können aber auch von Maklerbetrieben und Pools bei der Berliner Softwarefirma Dionera gegen Lizenz erworben werden.

### con.fee: Mix aus Honorar und Provision möglich

(ac) Immer häufiger treten in Maklerbüros neben provisionsbasierte Einnahmequellen zusätzlich honorar-basierte Servicegebühren-Modelle. Insbesondere junge Makler nutzen diese. Doch noch immer gibt es Diskussionen zur Auslegung der aktuellen Rechtslage. So hält sich nach Ansicht der con.fee AG in Reihen nicht weniger Maklerunternehmungen die Annahme, dass es, um Honorare zusätzlich zur Provision vereinnahmen zu können, einer zweiten funktionalen wie personell eigenständigen Beratungsgesellschaft bedürfe.

„Innerhalb der Abrechnungsmodalitäten gilt zwar ein Unterschied zwischen den generierten Provisions- und Honorarberatungseinnahmen, aber die zusätzliche Gründung einer separaten Firma ist für den Makler nicht notwendig“, erklärt Dr. Walter Hubel, Vorstand der Bonner Honorarberatungsexperten con.fee AG, und informiert weiter: „Im Hinblick auf das Honorarberatungsangebot bedarf es vielmehr einer prozessoptimierten, steuerrechtlich einwandfreien Abrechnung von Honoraren. Entsprechend professionelle wie umfassende Hilfestellung bietet hier unser Haus bereits seit Jahren an.“ Auch Bestandsprovisionen müssten, so wird oft vermutet, rückwirkend vom Berater zurückgezahlt werden. „Auch diese Einschätzung ist falsch“, stellt Hubel klar und erklärt: „In der Tat können sich bei Beratern, die sich via Registereintrag für das seit August letzten Jahres gesetzlich neu geschaffene Berufsbild des Honorar-Finanzanlagenberaters entschieden haben, Probleme bei vorhandenen Bestandsprovisionen ergeben. Dies gilt etwa dann, wenn weiterhin eine Beratung des Bestandskunden stattfindet. Indes sind Vermittler, die einzig nach § 34d beziehungsweise § 34f GewO agieren, von diesem Szenario grundsätzlich nicht betroffen.“

Auf einer Roadshow, die noch bis Ende Mai in verschiedenen Städten haltmacht, will con.fee über Mischmodelle aufklären und über praktikable wie rechtssichere Lösungen informieren.