



portfolio-international.de am 20. September 2016

Nachgehakt: Alternative Vergütungsmodelle

Um mehr Honorarberatung machen zu können, wünschen sich Makler von Versicherern konkrete Serviceleistungen. An erster Stelle rangieren rechtliche geprüfte Honorarvereinbarungen (46 Prozent), gefolgt von einem Abrechnungsservice und Argumentationshilfen für die Honorarvergütung (jeweils 23 Prozent). Das ergab eine Umfrage des Marktforschers Yougov im Auftrag der Vertriebservicegesellschaft Maklermanagement.ag, die seit März mit der Firma Vinea-Makler-Service das Nettogeschäft nach einem dualen Ansatz betreibt. Das heißt: Makler können sowohl Netto- als auch provisionsbasierte Tarife gleichberechtigt und abhängig von der Kundensituation anbieten. Bei den ersten Abschlüssen lagen die durchschnittlichen Monatsbeiträge bei rund 250 Euro und damit über denen des Bruttogeschäftes von im Schnitt 100 Euro. Im Markt der Honorarberater-Dienstleister sind neben Maklerpools, die die Honorarberatung mehr oder weniger nebenbei unterstützen, auch Spezialisten am Werk. In dem Dossier „Dienstleister für Honorarberater – Anbieter, Services und Kosten im Vergleich“ legte der Versicherungsjournal-Verlag eine Marktübersicht vor. Beteiligt haben sich die drei besonders aktiven Experten Confee, Honorar Konzept und VDH. Daneben gehören mit Blau Direkt, Jung, DMS & Cie. und Netfonds drei größere Maklerpools zu den Teilnehmern. Aus dem Lager der Pools und Verbände kommt außerdem DEMV Deutscher Maklerverband sowie

Vinea-Makler-Service und DVVF Deutsche Verrechnungsstelle für Versicherungs- & Finanzdienstleistungen. Darüber hatte „pi update“ am 20. September berichtet. Inzwischen kommt Bewegung in einen bislang schwierigen Punkt: Honorarberatung für Privatkunden ist im Versicherungsbereich nicht unumstritten, da eine Weiterleitung von Provisionen an Privatkunden bisher von der Aufsichtsbehörde Bafin nur in einem Ausnahmefall erlaubt ist: bei abschlusskostenfreien Tarifen. Am 11. November kam das Oberlandesgericht Köln jedoch zu dem Schluss, dass das Provisionsabgabeverbot nicht gilt. Die Firma Moneymeets darf demnach Kunden, die dem Unternehmen ihre Versicherungsverträge übertragen, die Hälfte der empfangenen Courtagen auszahlen (Az.: 6 U 176/15 – nicht rechtskräftig).

Begründung: Das Provisionsabgabeverbot sei nicht mehr zeitgemäß; es schütze nicht die Interessen der Verbraucher, sondern primär die der Versicherungsvermittler. Das wirft einmal mehr die grundsätzliche Frage auf: Wer darf wie und wozu beraten? Der Einstieg in die Honorarberatung ist zunehmend ein zweites Standbein für Versicherungsmakler. Im Prinzip sind die Zulassungsregeln in der Gewerbeordnung fixiert: Paragraph 34d regelt die Versicherungsvermittlung für unabhängige Makler und für gebundene Vermittler. Honorarberatung darf bei Versicherungen streng genommen nur von Versicherungsberatern nach Paragraph 34e vorgenommen werden. Auch ein Versicherungsmakler kann gegen Honorar beraten, sofern er gegenüber dem Kunden offenlegt, was er an Provisionen und Vergütungen von Produktgebern erhält. Die Firma Honorar Konzept hat sich für eine pragmatische Arbeitsweise entschieden und unterstützt generell „Honorarfinanzberater“. Auf damit im Detail verbundene knifflige Rechtsfragen reagierte Honorar Konzept unter anderem mit dem Online-Seminar „Honorarberatung – Rechtliche Rahmenbedingungen“. Darin wird daran erinnert, dass der Bundesgerichtshof honorarbasierter Vermittlung für Versicherungsmakler schon für rechtlich wirksam erklärt hat (Az.: III ZR 207/04). Häufig wird Maklern im Zusammenhang mit Honoraren ein Verstoß gegen das Rechtsdienstleistungsgesetz vorgeworfen. Eine Tätigkeit, die nach Paragraph 61 VVG vom Gesetzgeber zur zentralen Aufgabe eines Versicherungsmaklers statuiert wird, kann aber nicht zugleich gegen das Rechtsdienstleistungsgesetz verstoßen. Honorarberatung dürfte für Makler wichtiger werden, die ihr Geschäftsmodell auf unabhängige Beratung, Vermittlung und Betreuung innerhalb einer dauerhaften Kundenbeziehung ausrichten wollen. *d.pohl@portfolio-verlag.com*

IMPRESSUM

Herausgeber

portfolio Verlagsgesellschaft mbH
Kleine Hochstraße 9–11
60313 Frankfurt am Main
Stephen Boyce
Tel.: +49 (0)69 8570 8112
Fax: +49 (0)69 8570 8149
kontakt@portfolio-verlag.com

Redaktion

Detlef Pohl (V.i.S.d.P)
Beratung und Vertrieb: Detlef Pohl (dpo), Ressortleitung;
Vorsorge und Versicherung: Hans Pfeifer (hp), Ressortleitung;
Anlage und Märkte/Trend und Analyse: Heike Gorres (gor),
Ressortleitung. redaktion.international@portfolio-verlag.com

Autoren dieser Ausgabe

Andreas W. Grimm, Ralf Kolbe, Ulrich Lohrer, Jan Meister,
Stefan Sommerer, Hermann Weinmann

Anzeigenverkauf & Vertrieb

Carsten Schieck +49 (0)69 8570 8-114 (Leitung),
Hajera Samadi (-118). vertrieb@portfolio-verlag.com

Titelbild: stockphoto

Layout & Grafik: Jan Erdmann, Detlef Heyer

Druckerei: Silber Druck oHG

Am Waldstrauch 1, 34266 Niestetal

Abonnement und Einzelverkauf:

Das Jahresabonnement mit 6 Ausgaben plus
Sonderausgaben kostet 83,70 Euro (inkl. Mehrwertsteuer).

Das Einzelheft kostet 15,50 Euro

(inkl. Mehrwertsteuer).

Die Lieferung erfolgt auf Rechnung.

Tel.: +49 (0)69 8570 8112

© Copyright portfolio Verlagsgesellschaft mbH, alle Rechte vorbehalten, Nachdruck in jeglicher Form, auch Fotokopien, nur mit vorheriger schriftlicher Genehmigung des Herausgebers. Für die Richtigkeit des Inhalts übernimmt der Herausgeber keine Haftung.

ISSN: 1613 - 6764