

AssCompact

Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement



29. September 2016

Immer mehr Makler „beraten gegen Honorar“ und greifen dabei auf Dienstleister zurück

Immer mehr Versicherungsmakler erweitern ihr Geschäftsfeld um Tätigkeiten, für die ein Honorar verlangt wird. Meist wird dabei ein vorsichtiges Gebaren an den Tag gelegt. Denn die Befürchtung, Kunden zu verlieren, ist groß, ebenso die Angst rechtliche Verstöße zu begehen. Deshalb wünschen sich Makler Hilfestellungen und Serviceangebote. Immer mehr Dienstleister und Pools bieten diese an. Dennoch gibt es eine Konzentration auf wenige Unternehmen und dies sind meist Spezialisten.

Das Interesse von Versicherungsmaklern, gegen ein Honorar in bestimmten Tätigkeitsfeldern zu beraten bzw. zu vermitteln, steigt laut einer kürzlich durchgeführten Befragung der maklermanagement.ag an. In einer Vergleichsstudie aus dem Vorjahr gab knapp jeder vierte befragte Makler an, ein Honorar zu verlangen. In diesem Jahr war es bereits jeder dritte Makler.

Den Umstieg auf Honorarberatung oder zumindest die Erweiterung um ein gebührenpflichtiges Geschäftsfeld schaffen dabei die wenigsten Maklerbüros allein. Sie wünschen sich deshalb auch mehr konkrete Hilfestellungen und Serviceleistungen. Laut maklermanagement.ag-Umfrage rangieren dabei auf der Wunschliste rechtlich geprüfte Honorarvereinbarungen an erster Stelle. Mit Abstand folgen ein passender Abrechnungsservice und Argumentationshilfen für die Honorarvergütung.

Die maklermanagement.ag selbst betreibt seit März mit der VINEA-Makler-Service GmbH eine Art Vertriebs- und Verwaltungsmanagement für die Honorarvermittlung, allerdings nur für Nettotarife der Basler Versicherungen. VINEA ist auch einer der Dienstleister, die sich an einer kürzlich durchgeführten Befragung des VersicherungsJournals beteiligt hatten. Insgesamt hatte das Fachmedium über 70 potenzielle Dienstleister – einschließlich Pools und Verbünde – für die Honorarvermittlung und Honorarberatung ausgemacht. Neun Unternehmen haben an der Befragung teilgenommen. Darunter sind auch die drei langjährig tätigen Spezialisten con.fee AG, HonorarKonzept GmbH und VDH GmbH. Bei den Pools sind dies blau direkt GmbH & Co. KG, Jung, DMS & Cie. AG, DEMV Deutscher Maklerverband GmbH sowie Netfonds AG. Zum Kreis gehört zudem der Factoring- und Inkassospezialist dvvf Deutsche Verrechnungsstelle für Versicherungs- & Finanzdienstleistungen AG und wie schon erwähnt die VINEA-Makler-Service GmbH.

VDH hat die meisten angeschlossenen Partner

Laut Befragung zählen zu den „Vollsortimentern“, also den Dienstleistern mit den umfassenden Services, con.fee, HonorarKonzept, Jung, DMS & Cie. und VDH. Der letztgenannte Verbund hat mit 679 die meisten angeschlossenen Partner. Dahinter folgt HonorarKonzept mit 600 Partnern. Die Serviceplattform hat in den vergangenen Monaten ein deutliches Wachstum verzeichnet. Über alle Angaben hinweg schlussfolgert das VersicherungsJournal in seinem Dossier, dass inzwischen tatsächlich mehr Vermittler als Versicherungs- oder Honorar-Finanzanlagen-Berater gegen Honorar beraten als dies noch vor einem Jahr der Fall war.

Zugang zu Netto-Tarifen

Das Leistungsspektrum der untersuchten Dienstleister spreizt sich weit auseinander, wie das Dossier zeigt. Dies gilt auch in der Betrachtung des Zugangs zu Nettotarifen. Die meisten Dienstleister bieten hier eine breite Palette von Versicherungssparten und Finanzdienstleistungen an. Sehr spezialisiert sind dagegen dvvf auf die Schadenversicherung und VINEA auf die Lebensversicherung. Bei VINEA heißt es im Internetauftritt, dass Basisrente, Einmal-Anlageprodukte und die bAV im Vordergrund stehen. Das Bausparen hat in der Befragung des VersicherungsJournals nur blau direkt angekreuzt; die gesetzliche Krankenversicherung ist lediglich bei HonorarKonzept und VDH im Programm. Offen bleibt generell die Frage, ob es auch nach weiteren Markteinführungen genügend „echte“ Netto-Tarife auf dem Markt gibt, die den Bedürfnissen von Kunden gerecht werden.

Inkasso und Factoring

Betrachtet man die spezifischen Hilfsangebote für die Honorarberatung sind die Berater insbesondere auf die Spezialisten angewiesen, etwa wenn es um das Abrechnen und Kassieren von Honoraren sowie zum Finanzieren von Forderungen (Factoring) geht. Das gilt auch weitgehend für die Gestaltung von Vertragsmustern, auf deren Grundlage mit den Kunden eine Honorarvereinbarung geschlossen wird. Noch enger wird der Kreis, wenn es um Vorschläge für Vergütungstabellen geht. Diese bieten etwa con.fee, dvvf, HonorarKonzept und VDH an.

Zugang zu Kunden

Unterstützung bei der Kundengewinnung wiederum gewährleisten blau direkt, con.fee, HonorarKonzept, Netfonds und VDH. Hierzu haben etwa Netfonds und con.fee Endkundenportale eingerichtet.

Mehr zu den Angeboten und Leistungen der Dienstleister im Marktsegment „Honorarberatung und -vermittlung“ sind im 39-seitigen VersicherungsJournal-Dossier „Dienstleister für Honorarberater – Anbieter, Services und Kosten im Vergleich“ nachzulesen. Das kostenpflichtige Dossier wird [als E-Paper angeboten](#). (bh)