

Lasst den Vergleich beginnen!

Dem Provisionsvertrieb bläst gehörig der Wind entgegen. Politik und Verbraucherschützer machen keinen Hehl aus ihrer Präferenz: Honorarberatung. Doch was ist das bessere Vergütungsmodell sowohl für Berater als auch für Kunden? Ein procontra-Vergleich.

■ Ein Jahr nach der Lehman-Pleite wird mit dem Zertifikateopfer-Gedenktag der „Ahnungslosen“ gedacht und wieder fleißig der Zeigefinger ausgestreckt. Schnell sind dort Finanz- und Versicherungsvermittler, die auf Provisionsbasis arbeiten, als Mitschuldige ausgemacht. Schließlich gehe es denen in erster Linie darum, die eigenen Taschen zu füllen, und nur in zweiter Linie um das Wohl des Kunden. Anders sei es ja auch nicht zu erklären, dass die Bankberater Lehman-Zertifikate als Altersvorsorge-Produkt verkauften. Auch die Politik fühlt sich unter Handlungsdruck und ließ vor einem Jahr in einer Studie errechnen, dass jährlich ein Schaden von 20 bis 30 Milliarden Euro durch falsche Finanzberatung entstehe. Die Honorarberatung kann sich seit der Krise über mangelnde mediale Aufmerksamkeit nicht beklagen. Dennoch ist der Anteil der Honorarberater am Gesamtmarkt sehr gering. Viele Deutsche seien nicht bereit und in der Lage, Stundensätze von über 100 Euro zu zahlen. Die Geiz-ist-

geil-Mentalität herrsche auch im Bereich der Finanzberatung und seit der Krise besonders, argumentieren Fürsprecher des Provisionsvertriebs. Allerdings ließen sich Provisionen (beim Vertreter) bzw. Courtagen (beim Makler) mit unabhängiger, neutraler Beratung nicht in Einklang bringen, behaupten Verbraucherschützer und Honorarberatungsanhänger. Zu oft wird bei der Diskussion kaum differenziert, Bankberater werden mit freien Maklern oder Vermittlern in einem Atemzug genannt. Denn natürlich ist im Provisionsvertrieb nicht alles Gold, was glänzt, aber auch die Honorarberatung hat in einigen Punkten deutliche Schwachstellen. procontra hat für diese Titelgeschichte die Vergütungsmodelle in den wichtigsten Punkten untersucht. Ein Ergebnis vorweg: Laut procontra-Umfrage (siehe auch Seite 54) sehen die rund 230 Berater und Vermittler, die sich beteiligten, im Honorarmodell nicht die Allheillösung für die Rückkehr des Vertrauens in die Finanzbranche.



Unabhängigkeit. Mit der Frage, welches Vergütungsmodell wirklich eine objektive Beratung sichert und fördert, startete die Honorarberatung ihre Offensive gegen die Provisionsvermittler. „Eine gute Beratung mit Provisionen funktioniert nicht“, scherzte Niels Nauhauser von der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg in seinem Finanzhai-Video sämtliche Finanzberater, die für die Vermittlung von Produkten bezahlt werden, über einen Kamm. Da regte sich selbst bei der im Video beworbenen Honorarberatung Widerspruch. „Die Beratungsqualität ist zunächst nicht durch eine Vergütungsform verifizierbar“, musste Dieter Rauch, Geschäftsführer des Verbunds Deutscher Honorarberater (VDH), feststellen. Und dennoch kann es sich aus Rauchs Sicht kein Provisionsberater leisten, zehnmal zu beraten ohne dabei etwas zu verkaufen. Wogegen der Honorarberater für jeden seiner Termine ein Honorar berechnen kann, egal ob am Ende ein Abschluss erfolgt oder nicht. Dass dieser mögliche Interessenkonflikt auf Provisionsseite nicht ganz aus der Luft gegriffen ist, brachte nicht erst die Ursachenforschung der Finanzkrise ans Tageslicht. Doch waren es da vor allem Bankberater, die mangels konzernübergreifender Produktauswahl und auf Basis interner Verkaufsvorgaben die eigenen Interessen denen des Kunden voran-

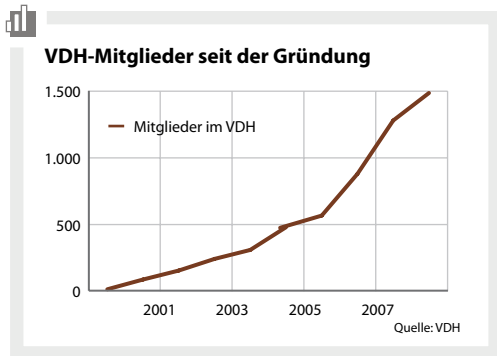
stellten. Der freie Makler ist da wesentlich unabhängiger aufgestellt, auch wenn das Vergütungsprinzip identisch ist. Als Lehre aus der Krise treiben nun Verbrauchermusterministerien und die europäischen Finanzaufsichten das Honorarmodell voran. In den Niederlanden deckelt man seit Anfang Oktober die Abschlussprovisionen auf 50 Prozent der Gesamtvergütung. Damit sollen Bestands- und Abschlussprovisionen weiter angeglichen werden, um die langfristige Kundenbindung vor den schnellen Vertragsabschluss zu stellen. In Großbritannien plant man sogar die völlige Abkehr von der Provisionsberatung binnen der kommenden drei Jahre. Damit würde die Honorarseite relativ hinzugewinnen.

Die Argumente für eine objektivere Beratung liegen schnell auf Honorarseite. Doch im Umkehrschluss sämtlichen Provisionsberatern eine unabhängige und kundenorientierte Beratung abzusprechen, greift ebenso zu kurz.

Einkommen. Für Vermittler, die mit dem Gedanken spielen zukünftig gegen Honorar zu beraten, stellt sich natürlich die Frage nach dem Verdienst. Grundsätzlich kann jeder Honorarberater die Höhe und die Art seiner Vergütung frei festlegen. Oftmals wird eine Spanne zwischen 90 und 200 Euro pro Stunde kommuniziert. „Letzteres finde ich schon recht hoch“, meint Ulf Niklas, Honorarberater aus Berlin, der selbst 110 Euro netto veranschlagt. Andere Honorarberater wie der Ulmer Jürgen Gramer setzen die Messlatte höher an: „Um wirtschaftlich arbeiten zu können sollte ein Stundensatz ab 150 Euro angesetzt werden“, so Gramer, bei dem eine Stunde mit 200 Euro plus Mehrwertsteuer zu honorieren ist. Orientierung bei der willkürlichen Preisgestaltung bietet der Verbund Deutscher Honorarberater (VDH), der unter 190 angeschlossenen Beratern einen Stundenschnitt von 128 Euro ermittelte. So stünden bei einem vollen Terminkalender im Monat mal eben 20.000 Euro unterm Strich. Doch was passiert, wenn keine Beratung ansteht? „Dann verdient der auf Stundenbasis tätige Honorarberater auch nichts“, konstatiert Niklas und ergänzt, dass dies auch ein entscheidender Grund dafür sei, warum sich viele Makler gegen das Honorarmodell sträuben. In mauen Monaten profitiert der Provisionsvermittler dagegen von seinen Bestandsprovisionen und erlangt so einen ge-

☞ *Welches Vergütungsmodell gewährleistet Ihrer Ansicht nach eine unabhängige Beratung?**





wissen Grad an Planungssicherheit hinsichtlich seines Einkommens. VDH-Geschäftsführer Dieter Rauch meint allerdings, dass unter seinen Mitgliedern laufende Betreuungsverträge die Regel seien. Mit der Betreuung vereinbart der Berater mit seinen Kunden eine Pauschale, die monatlich gezahlt wird und wodurch sich der Kunde ein Anrecht auf eine wiederum frei verhandelbare Beratungsleistung sichert.

Vermittler, die die Seite wechseln wollen, müssen sich darüber im Klaren sein, dass sie fortan mit ihren Bestandsprovisionen nicht mehr planen können, denn diese sind auf der anderen Seite tabu. Mitunter ein hohes Risiko, wenn man seinen Bestand über die Jahre entsprechend ausgebaut hat. Doch Gramer ging dieses Risiko ein. Er war 20 Jahre als Makler tätig, sämtliche Bestandsprovisionen sind nun weg. Dafür schließt der Certified Financial Planner (CFP) mit seinen Kunden nun Betreuungsverträge ab, um ein Festeinkommen zu generieren. Der Berater kassiert dabei vom Kunden einen prozentualen Satz vom betreuten Vermögen. Gramer nennt mögliche Richtsätze: Bei einem Vermögen unter 100.000 Euro werden 1,5 Prozent, über 100.000 Euro 1,25 und bei einer Million Euro an betreutem Vermögen 0,7 Prozent jährlich fällig. Das bedeutet, dass ein Millionenkunde für ein Monatseinkommen von etwa 580 Euro sorgen würde. Wie viele Kunden der durchschnittliche Berater davon wirklich betreut, sei mal dahingestellt. Doch Betreuungsverträge stehen auf der Honorarseite für das, was die Bestandsprovisionen für Vermittler bedeuten, nämlich ein planbares Einkommen.

Welches Modell garantiert Ihnen ein sicheres bzw. hohes Einkommen?*



Lesen Sie weiter auf Seite 50 ▶

SUN PERFORMER

Der Sonne mehr abgewinnen

JETZT
INFORMIEREN:

Telefon
040-600 90 816
www.sunperformer.de

Kapitalanlage mit Weitblick

Stabile Einnahmen durch Einspeisevergütung (EEG) · International erfolgreicher Generalunternehmer, spezialisiert auf Ertragsmaximierung · Keine Projektentwicklungs-/Gestehungsrisiken · Solide Kalkulation mit Sicherheitsabschlägen und hohen stillen Reserven (konservative Zinsansätze), teilweise ertragsabhängigen laufenden Kosten · Gesamtausschüttungen ca. 250 % über 20 Jahre

MASSGEBLICH IST ALLEIN DER BAFIN-GESTATTETE VERKAUFSPROSPEKT. INITIATOR Steiner + Company GmbH & Co. KG · Spitalerstraße 16 · 20095 Hamburg sunperformer@steiner-company.de · www.steiner-company.de

STEINER  COMPANY

EMISSIONSHAUS

>< procontra

■ Dass Honorare umstritten sind, wird von Kritikern mit wohlklingenden Argumenten „untermauert“. Eine kritische Prüfung zeigt die wahren Gründe der Aussagen: Sie und Ihre Maklerkollegen sollen verschreckt und von Honorarmodellen abgehalten werden und möglichst brav in den bestehenden Strukturen und Abhängigkeiten bleiben.

Es heißt, Kunden seien nicht bereit, ein angemessenes Honorar zu bezahlen. Dazu sei gesagt: Die Deutsche Verrechnungsstelle hat im Jahr 2008 für ca. 100 Makler zigtausende Rechnungen verschickt. Die Mahnquote betrug hierbei 1,17 Prozent. Versicherer wären froh, hätten sie eine ähnlich niedrige Quote. Weiter wird argumentiert, dass sich Verbraucher eine Honorarberatung nicht leisten könnten und somit weite Bevölkerungsteile von einer wichtigen Dienstleistung abgeschnitten würden. Das einfache Beispiel einer FRV (50 Euro/Monat, LZ 30 Jahre) widerlegt dies: Die transparenten Vertriebskosten (4 Prozent) betrügen 720 Euro. Die tatsächlichen Vertriebskosten liegen jedoch über 1.400 Euro. Der BGH urteilte, dass die im Streitfall eingepreisten Vertriebskosten von 7,8 Prozent laut BaFin eher niedrig als üblich sind. Somit muss mit Vertriebskosten von über 7,8 Prozent, also über 1.400 Euro, gerechnet werden. Berechnet der Makler jedoch einen Stundensatz von 150 Euro, bei vier Stunden Gesamtberatungszeit, so beträgt die Rechnung 714 Euro brutto. Der Kunde spart also im Vergleich

pro



Michael A. Hillenbrand
Vorstand
Deutsche Verrechnungs-
stelle für Versicherungs- &
Finanzdienstleistungen AG

Hillenbrand ist gelernter Versicherungskaufmann und Versicherungsbetriebswirt. 2007 wurde er zum Vorstand der Deutschen Verrechnungsstelle für Versicherungs- & Finanzdienstleistungen mit Sitz in Würzburg bestellt.

zum Courtagemodell ca. 700 Euro pro Vertrag und kann diese Summe für andere Versicherungen verwenden. Die wahre Antwort auf die Frage, ob sich Verbraucher dies leisten können, lautet also: Hätte man den Kunden schon immer auf Honorarbasis bedient, wären viele Euro übrig.

Der dritte Vorwurf lautet, Honorare ließen sich niemals in der Höhe üblicher Courtagen durchsetzen – wer sich auf diese schwankenden Bretter begeben, werde untergehen. Folgendes Beispiel hält dieser Aus-

sage den Spiegel vor: Versichert ein Kunde einen VW Tiguan (Haftpflcht + Vollkasko 300; SF 30 Prozent), so zahlt er bei einem Versicherer aus Hannover 411 Euro. Die Courtage beträgt 20,55 Euro. Platziert der Makler stattdessen über die DA Direkt für 359 Euro, so bleibt eine Differenz von 52 Euro, die der Makler als Honorar fordern kann. Das ist eine Umsatzsteigerung um 153 Prozent und entspricht einer Courtage in Höhe von 14,48 Prozent. Eine Umsetzung im gesamten Bestand würde seine Umsätze verdreifachen. Zudem hat er von der DA Direkt die Zusage, dass bei seinen Kunden kein Cross-Selling erfolgt.

Das Totschlag-Argument: Ein Gewerbetreibende, der 40.000 Euro Courtage bringt und bei dem sich der Berater nur zweimal im Jahr blicken lässt, zahlt doch nicht pro Besuch 20.000 Euro. Dies ist richtig und uninteressant zugleich. Wer von den 41.000 eingetragenen Maklern hat einen solchen Kunden? Hier soll die absolute Ausnahme zur Regel gemacht werden. Fazit: Kunden sind bereit, Honorare zu bezahlen! Der Ausbeutung der Verbraucher wird damit Einhalt geboten und die Bevölkerung würde eine bessere Beratung erhalten. Der Makler verdient über Honorare mehr als über Courtage, die Einnahmen werden nur anders verteilt. Makler sollten sich ihre eigene Meinung bilden. Unterhalten Sie sich mit Kollegen, die Honorarberatung erfolgreich praktizieren. Von anderen erfahren Sie, wenn überhaupt, nur wie es nicht geht! ○

Jeder Verbraucher könne sich eine Honorarberatung leisten, resümieren die Fürsprecher und belegen dies mit Rechenbeispielen. Doch die Gegenseite hält mit eigenen Berechnungen dagegen. **Lohnt sich eine Honorarberatung wirklich für jeden Kunden?**

■ Ein durchgängiges Honorarsystem würde dazu führen, dass Privatkunden und kleinere Unternehmen sich eine werthaltige Beratung nicht mehr leisten können oder wollen. Bei einem Beratungshonorar hätte beispielsweise ein Unternehmen im Brandfall die Auseinandersetzung mit dem Feuerversicherer selbst zu führen. Oder es müsste mit weiteren Kosten für die Schadensabwicklung durch den Versicherungsmakler rechnen, wenn es Kosten gerade ganz und gar nicht gebrauchen kann. Dazu ein Beispiel: Ein Handwerksbetrieb braucht eine Feuerversicherung, deren Prämie sich auf 5.000 Euro beläuft. Als Maklercourtage seien hier 20 Prozent unterstellt. Würde sich eine Honorarvereinbarung für den Betrieb rechnen, wenn zunächst ein Beratungshonorar von ca. 700 Euro zu zahlen wäre und dann bei einem Schadensfall wie dem Abbrennen einer Werkshalle für jede Stunde Schadenbetreuung – und hier kommen schnell einmal 20 bis 30 Stunden zusammen – zwischen 80 und 120 Euro aufzuwendend wären? Jeder wirtschaftlich denkende Unternehmer wird es vor dem Hintergrund dieser Risikosituation bei der Courtage als mechanischer Vergütung belassen wollen!

Klarer Vorteil der Courtage ist auch, dass es sich Versicherungsmakler „leisten“ können, einen Kunden beim Abschluss einer Haftpflichtversicherung für 85 Euro umfangreich zu beraten, weil in letzter Konsequenz dieses Geschäft durch hochwertiges Geschäft quersubventioniert wird. Bei

einem reinen Honorarsystem würden Kunden mit hochwertigem Geschäft verständlicherweise versuchen, den Preis zu drücken und zu einer individuellen Abrechnung des Aufwands zu gelangen. Das führt ähnlich wie bei kommunizierenden Röhren dazu, dass, wenn die Preise für einige sinken, die Preise für andere steigen werden, und zwar genau für diejenigen Versicherungsnehmer mit nicht so attraktivem Geschäft. Ob sich dann breite Bevölkerungskreise – aber

auch kleinere Unternehmen – die werthaltige Dienstleistung eines Versicherungsmaklers noch werden leisten können, darf bezweifelt werden.

Hinzu kommt, dass Versicherungsinteressenten bei der erfolgsabhängigen Vermittlervergütung in Form von Provision und Courtage alle Beratungen, die zu keiner Versicherungslösung für den Kunden führen, nicht bezahlen müssen. Bei einem reinen Honorarsystem wären diese Dienstleistungen selbstverständlich vergütungspflichtig. Ob einfache Verbraucher willens und in der Lage wären, diese Vergütung zu bezahlen, ist ebenfalls mehr als zweifelhaft.

Die Befürworter des Honorars stellen in ihren Beispielerrechnungen auch gern glatt verlaufende Fälle dar. Die Wirklichkeit sieht jedoch anders aus! So laufen zum Beispiel die wenigsten Berufsunfähigkeitsversicherungsanträge ohne Nachfragen von Versicherern durch. Gesundheitliche Handikaps führen häufig zu zeitaufwendigen Diskussionen über Risikoausschlüsse in Versicherungsverträgen, die in einem Courtagesystem mitbearbeitet werden. Bei einer reinen Tätigkeitsvergütung besteht die Gefahr, dass sich Verbraucher bereits die komplizierte Antragstellung nicht leisten können.

Man sollte deshalb vorsichtig sein, das bewährte Instrument der Courtage oder Provision ohne einen Blick auf die Folgen in der In- und Outliste bei Out einzuordnen. ○



Dr. Hans-Georg Jenssen

Geschäftsführender
Vorstand
Verband Deutscher
Versicherungsmakler e. V.

Jenssen ist Rechtswissenschaftler und leitete über Jahre die Rechtsabteilung bei der Hamburg-Mannheimer, wo er 1997 Hauptabteilungsleiter Personal- und Sozialwesen wurde. Seit Juli 2001 ist er Geschäftsführender Vorstand des Verbands Deutscher Versicherungsmakler e. V., Hamburg.

contra

▼ Fortsetzung von Seite 47

Produkte. Ein Punkt, den sowohl freie Makler als auch die Honorarberater selbst an ihrem Modell bemängeln, ist die überschaubare Produktpalette. Während der freie Versicherungsmakler seinen Kunden – rein theoretisch – den gesamten Markt anbieten kann, ist der Honorarberater auf das Angebot von Nettotarifen angewiesen. Bei reinen Nettotarifen werden sämtliche Provisionen herausgerechnet. Jene darf ein Honorarberater dann empfehlen. Doch die Angebote der Assekuranzen sind sehr überschaubar. „Im Leben- sowie im Sachversicherungsbereich stehen unseren Mitgliedern mittlerweile je 25 Nettotarife zur Verfügung“, meint Rauch, in dessen Augen es nicht reicht, nur die Abschlussprovision aus den Tarifen zu rechnen. „Nach unserem Anspruch darf ein Nettotarif zudem keinerlei Bestandsprovisionen enthalten und im Fondspolicebereich müssen sämtliche Kick-backs dem Kunden zugeschrieben werden“, so der VDH-Chef. Auskunft darüber, mit welchen Versicherern sein Verbund bereits kooperiert, wollte Rauch nicht geben. Er fürchtet, dass seine aufwendige Arbeit bei der Entwicklung von Nettotarifen von anderen Marktteilnehmern preiswert abgestaubt wird, die bei den Anbietern dann selbst diese Tarife nachfragen.

Zum anderen liegt es aber auch nahe, dass die Versicherer selbst nur wenig Interesse daran haben, verfügbare Nettotarife an die große Glocke zu hängen. Damit würden sie der starken Absatzförderung – vor allem über den riesigen Vertriebskanal ihrer Ausschließlichkeiten – entgegensteuern. Solan-

ge die Nettoangebote noch so übersichtlich bleiben, nutzt die Honorarbranche noch eine Hintertür: „Sollte im Gespräch herauskommen, dass zu den Bedürfnissen des Kunden kein Honorartarif passt oder existiert, kann auch ein Provisionstarif angeboten werden. Allerdings müssen dann alle

 Dietmar Vogelsang, berater-lotse.de

„Honorarberater darf sich nur nennen, wer ausschließlich Nettotarife anbietet.“

Vergütungen offengelegt werden und der Berater darf für diese Beratung auch kein Honorar mehr verlangen“, erklärt Rauch. Doch in diesem Fall bewegt sich der Berater in einer Grauzone. „Eigentlich darf sich nur der wirklich Honorarberater nennen, der erstens nur Nettotarife anbietet und wenn dann in absoluten Ausnahmefällen doch ein Provisionstarif zum Zuge kommt, muss die Provision an den Kunden weiterleitet werden“, sagt Dietmar Vogelsang, Betreiber von berater-lotse.de. Allerdings gibt es keine validen Daten darüber, wie oft dies in der Praxis wirklich geschieht. Problematisch wird dies für den Honorarberater, wenn beispielsweise die Provision aus einem Vertrag 2.500 Euro beträgt, das entsprechende Stundenhonorar für Beratung aber nur 1.000 Euro. Da gehört schon viel Überzeugung für die Honorarberatung dazu, die Provision an den Kunden weiter-

zuleiten und das geringere Stundenhonorar einzustreichen.

Mit dem geringen Angebot an Nettotarifen relativiert sich zugleich auch das Argument der besseren Beratung aufgrund gewährleisteter Unabhängigkeit. So ist es zum einen fraglich, ob für den Kunden trotz eines eingeschränkten Angebots auch wirklich das beste Produkt herauspringen kann. Zum anderen ist der Honorarberater beim Ausweichen auf die Provisionsalternative demselben potenziellen Interessenkonflikt ausgesetzt wie sein Vermittlerkollege. Um das Angebot weiter auszubauen ist Rauch mit sechs bis sieben Versicherern pro Jahr im Gespräch, um seinen Nettoanspruch durchzusetzen. Wer das derzeit ist, war nicht zu erfahren. Konkretere Auskunft über Anbieter erhielt procontra bei der con.fee AG, die auf ihrer Plattform Beratern eine Reihe von Nettotarifen zur Verfügung stellt. In den Beispielen wird der Unterschied innerhalb derselben Assekuranz zwischen Provisions- und Nettotarif deutlich (siehe Grafik Seite 56).


 Welcher Berater kann auf eine größere Produktpalette zurückgreifen?*



Image. Das Ansehen der Provisionsvertriebler und Courtagemakler hat im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise schwer gelitten. Nach der wenig gelungenen Pauschalbewertung im Finanzhai-Video fordern viele eine differenziertere Betrachtung. Nach Meinung des Bundesverbands Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) müssen für Finanzberater die gleichen gesetzlichen Bedingungen wie für Versicherungsvermittler geschaffen werden. Es könne nicht sein, dass z. B. Bankangestellte ohne Nachweis der Qualifikation Kapitalanlagen vermitteln. „Das Problem ist, dass es in diesem eigenwilligen Markt so schwer ist sich positiv abzugrenzen. In Zeiten, als für die Vermittlerschaft noch schnelles Geld zu verdienen war, hat ein Teil des Marktes leider das Umfeld für alle versaut – und zwar nachhaltig“, sagt Marco Habschick von der Unternehmensberatung Evers & Jung, die im Auftrag des Bundesverbraucherschutzministeriums die vielbeachtete Studie „Anfor-

Honorarberater-Kriterien

1. Qualifikationen, wie z. B. Finanzwirt, Versicherungsfachwirt, Bankkaufmann, Betriebswirt, Certified Financial Planner oder vergleichbare Qualifikationen
2. Mindestens 5 Jahre Berufspraxis
3. Bonitätsindex besser als 300 (Crefo-Index)
4. Einwandfreies Führungszeugnis
5. Keine Eintragungen im Gewerbezentralregister
6. Keine negativen Schufa-Einträge
7. Vermögensschadenshaftpflicht für Honorarberatung
8. Registrierung im Vermittlerregister (34 d/34 e) und 34 c- bzw. KWG-Zulassung
9. Besuch von mindestens zwei Fortbildungsveranstaltungen pro Jahr
10. Schriftliche verbindliche Anerkennung der Grundsätze der Honorarberatung

Quelle: VDH

Die angeschlossenen Mitglieder des Verbands Deutscher Honorarberater (VDH) erfüllen nachprüfbar die dargestellten Kriterien.



einzumischen. Ebenso wie die Mehrzahl der Verbraucher sehen wir keinen Anlass, die Honorarberatung zu präferieren, zumal Versicherungsvermittler den bereits erwähnten hohen Anforderungen des Versicherungsvermittlerrechts unterliegen.“ Der Glanz der jungen Honorarberatung resultiert derzeit noch aus dem schlechten Image des Provisionsvertriebs und weniger aus vorzeigbaren und langfristigen Beratungserfolgen.

Welcher Berater genießt höheres Ansehen?*



Fachkompetenz/Qualifikation. Bei Kapitalanlagen gibt es bezüglich Bezeichnungsschutz und Berufsstandsdefinition der Honorarberater noch gehörigen Verbesserungsbedarf. „Auf der Kapitalanlagenseite kann hinter der Honorarberater-Bezeichnung auch ein Vermittler stecken. Wir sind aber zuversichtlich, dass es unmittelbar nach der Bundestagswahl einen gesetzlichen Bezeichnungsschutz auch für die Investmentseite geben wird“, hofft Ulf Niklas. Auf der Versicherungsseite ist dies schon anders. „Im Bereich Versicherungen kann sich der Kunde also sicher sein, dass dort, wo Honorarberater draufsteht, auch Honorarberater drin ist“, so Niklas. Allerdings nennen sich immer mehr Honorarberater im Versicherungsbereich nun auch Versicherungsberater. Ein Umstand, den der Bundesverband der Versicherungsberater (BVVB) mit etwas Sorge betrachtet. Denn seit der Vermittlerrichtlinie (seit Mai 2007) ist für die Berufsbezeichnung Versicherungsberater nur noch die Erlaubnis § 34 e der Gewerbeordnung notwendig. Vor der Vermittlerrichtlinie gab es die Zulassung für die Berufsbezeichnung Versicherungsberater noch vom Landgerichtspräsidenten, da waren noch ganz andere Hürden zu nehmen. Versicherungsberater dürfen von den Versicherungsunternehmen keine Provision erhalten. Manche Honorarberater im Versicherungsbereich, die sich Versicherungsberater nennen und in Ausnahmefällen wie beschrieben auf Provisionstarife zurückgreifen und diese Provision nicht zu 100 Prozent an den Kunden weiterleiten, dürften sich streng genommen weder als Honorarberater noch als Versicherungsberater bezeichnen. Der „traditionelle“ Versicherungsberater berät

- derungen an Finanzvermittler – mehr Qualität, bessere Entscheidungen“ veröffentlicht hat. Stefan Albers vom Bundesverband der Versicherungsberater (BVVB), die nur einen sehr geringen Marktanteil haben (siehe Grafik links), bestätigt das schlechte Ansehen der Provisionsvermittler. „Ein nicht unerheblicher Teil unserer Mandanten rekrutiert sich aus den mit dem Provisionsvertrieb unzufriedenen Verbrauchern und Unternehmen.“ Nicht nur in der Bevölkerung, auch in der Politik hat sich das Ansehen gewandelt. „Die Vermittler hatten jahrzehntelang einen Stein im Brett in der deutschen Politik“, erläutert Habschick. Doch in den vergangenen Monaten habe die politische Diskussion einen Qualitätssprung vollzogen und nun verlören Vermittler etwas von der Deutungshoheit an die Honorarfraktion. Das Umschwenken der Politik sieht auch Michael H. Heinz, Präsident des BVK, mit Sorge: „Es ist nicht Aufgabe der Politik, sich ohne Not in einen funktionierenden Markt



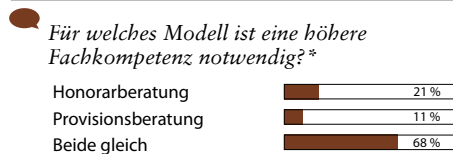
Verbreitung der Vergütungsmodelle (Versicherungsbereich) in Deutschland

Vermittler (gesamt)	249.865
Vertreter (Ausschließlichkeit und Mehrfachagenten)	172.557
Vertreter mit eigener Erlaubnis (VSH)	33.601
Makler	40.768
produktakzessorische Vertreter und Makler	2.766
Versicherungsberater	173

Quelle: Vermittlerregister DIHK, Stand: September 2009

auch nicht nur in Versicherungsfragen, sondern bietet auch noch Rechtsbeistand bei Streitigkeiten zwischen Kunden und Versicherungswirtschaft.

Doch weil Honorarberatung heutzutage gut ankommt, wird es von vielen als eine Art Gütesiegel benutzt. Zu Recht, wie Marco Habschick von Evers & Jung bestätigt: „Denn empirisch muss man festhalten, dass bisher die Honorarberater meist gut bis hervorragend qualifiziert sind – anders könnten sie ihren Kunden ihren Mehrwert gar nicht klarmachen.“ Und das Gros der Kunden der Honorarberater ist sicherlich nur mit einer entsprechenden, nachweisbaren Qualifikation zu überzeugen, schließlich handelt es sich überwiegend um Akademiker. Die Vermittlerrichtlinie hat schon viele unqualifizierte Marktakteure aus der Finanz- und Versicherungsvermittlung getrieben. „Dass aber laut Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft ein Drittel aller Prüflinge am eher niedrig aufgehängten neuen Sachkundenachweis scheitert, sagt einiges aus“, konstatiert Habschick. Gut qualifizierte Makler haben es schwer, sich zu erklären. Allerdings ist der Markt in Bewegung und es spricht sich die Erkenntnis herum, „dass ein Finanzvermittler nicht weniger von seinem Job verstehen darf als ein Maurer von seinem.“



Zielgruppe. Bezüglich der Zielgruppengröße scheint der Provisionsvertrieb im Vorteil. Die Verbreitung der Vergütungsmodelle (siehe Grafik auf Seite 52) zeigt, dass Versicherungsprodukte marktbeherrschend von Ausschließlichkeitsvertretern bzw. Mehrfachagenten und Maklern verkauft werden. Doch: „Rund jeder vierte Bundesbürger ist mittlerweile bereit, ein Honorar für die Beratung zu zahlen“, nennt Wolfgang Gottmann, der mit der HonorarKonzept GmbH freie Honorar-Finanzberater unterstützt, das Potenzial am Markt. Und dennoch sind den meisten Verbrauchern Stundensätze ab 100 Euro aufwärts schlichtweg zu hoch. „Eine Schwäche der Honorarberater ist, dass Kunden Honorare zahlen müssen, die beim

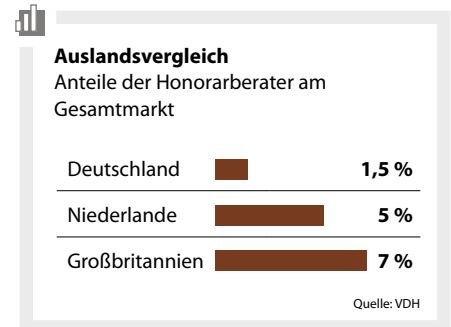
Versicherungsvermittler nicht anfallen. Außerdem existiert keine einheitliche Gebührenordnung, was die Frage der Transparenz der Beratungskosten bei Versicherungsberatern aufwirft“, sagt Michael H. Heinz, Präsident des BVK. Auch dass die Kunden mit ihren Beratern zunächst einmal die Honorarhöhe vereinbaren müssen, bevor sie überhaupt Versicherungsangebote erhalten, empfindet der BVK als Nachteil für die Kunden. Dieses Argument pro Provisionsvertrieb lässt Stefan Albers vom BVVB erwartungsgemäß nicht gelten. Die mangelnde Kenntnis in der Bevölkerung sei dabei das Problem. „Kunden, die glauben, die Beratung beim Versicherungsvermittler sei kostenfrei, ist nicht bewusst, dass in den Versicherungsprämien die Provision eingerechnet ist. Daher sind vor allem Verbraucher dann immer überrascht, wenn sie erfahren, dass der Vermittler bei einer Lebens- oder Rentenversicherung rund 4 Prozent der gesamten Beitragssumme erhält, in Zahlen ausgedrückt bei 100.000 Euro Summe aller Beitragszah-

Ulf Niklas, Honorarberater

„Auf der Kapitalanlage-seite kann hinter der Honorarberater-Bezeichnung auch ein Vermittler stecken.“

lungen rund 4.000 Euro Provision für häufig nicht mal zwei Stunden Verkaufsgespräch.“ Da wären nach VDH-Schnitt von 128 Euro eine Menge Beratungsstunden möglich.

Gerade bei Sachversicherungen und Geringverdienern stellt sich jedoch die Frage, wie die Stundensätze der Honorarberatung und die Prämien in Einklang zu bringen sind. „Für eine einfache Hausratversicherung wird wohl kein Versicherungskunde bereit sein ein Honorar zu zahlen, das nur unwesentlich niedriger ist als die Prämie selbst“, sagt Albers vom BVK. Der BVVB sieht die Versicherungsberater im Sachbereich hingegen nicht im Nachteil, denn auch hier gibt es Nettotarife, d. h. gleichen Versicherungsschutz mit teilweise 25 Prozent Prämien-nachlass. Und laut Dieter Rauch kann sich Honorarberatung auch im Sachversicherungsbereich durchsetzen, weil Kunden in seltensten Fällen nur eine einzelne Versicherung wollen, die dann in keinem Verhältnis zum Honorar stünde. Eine umfassende Beratung sämtlicher Bereiche sei die Regel.

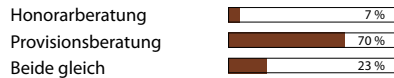


Lesen Sie weiter auf Seite 56 ▶

Fortsetzung von Seite 53 ▶

Doch Honorarberater äußern selbst das Problem, wie sie ihr Modell der Hausfrau mit 1.000 Euro Monatseinkommen nahebringen sollen. Hier schlägt die Beratungsstunde relativ schwer ins Gewicht und der Kunde würde auf die klassische „kostenfreie“ Beratung zurückgreifen.

Mit welcher Beratungsform lässt sich eine breitere Kundschaft erschließen?*



Wolfgang Gottmann, Honorarkonzept GmbH

„Rund jeder vierte Bundesbürger ist bereit, ein Honorar für die Beratung zu zahlen.“

Kostentransparenz schreiben sich die Honorarberater ganz groß auf die Fahnen. Denn das Beratungshonorar wird im Vorfeld vereinbart und orientiert sich in aller Regel an den aufgewendeten Stunden. Allerdings haben reine Honorarberater nach wie vor einen geringen Marktanteil und kombinieren notgedrungen aufgrund fehlender Nettotarife das Honorar- und Provisionsmodell, auch wenn dies nicht im Sinne des Erfinders ist.

Auf der Wunschliste des VDH stehen nicht nur mehr „wirkliche“ Nettotarife, sondern eine echte Kostentransparenz für

Finanzprodukte. So soll die Kennzahl Reduction in Yield statt Euro und Cent angegeben werden. Ansonsten würden nämlich Versicherer Kosten in Fonds verlagern, um günstiger dazustehen. Zudem sollen alle Kosten auch im Beratungsprotokoll ausgewiesen sein und der Kunde ebenfalls im Beratungsprotokoll Angaben darüber erhalten, welche Verluste und Nachteile bei Kündigung und Umdeckung von Versicherungsverträgen oder sonstigen Verträgen entstehen. Der VDH fordert außerdem die steuerliche Absetzbarkeit von Beratungshonoraren. Durch die Einführung der Abgeltungsteuer wurden die Beratungskosten schlechter gestellt als im Produkt enthaltene Provisionen, die den Gewinn mindern und zu einer steuerlich vorteilhaften Behandlung führen. Der Bundesverband der Versicherungskaufleute sieht die nachteilige Kostentransparenz im Provisionsvertrieb verständlicherweise nicht: „Die Kunden können anhand der ausgewiesenen Abschlusskosten in Euro und Cent nachvollziehen, wie hoch sich die Nebenkosten einer von ihnen abgeschlossenen Versicherung belaufen“, sagt Michael H. Heinz.

Bei welchem Modell hat der Kunde einen besseren Kosteneinblick?*



Mehr Netto beim Netto

Unterm Strich bekommt der Kunde beim Nettotarif mehr.

Beispiel 1: Fondsgebundene Rentenversicherung
30-jähriger Mann, Laufzeit 35 Jahre, Monatsbeitrag 200 Euro

Anbieter: Alte Leipziger Versicherung

Mögliche Kapitalzahlung Normaltarif:	254.555 Euro
Mögliche Kapitalzahlung Nettotarif:	324.600 Euro

Mehrkapital: 70.045 Euro/27,5 Prozent

Beispiel 2: Berufsunfähigkeitsversicherung
35-jährige Sekretärin, 1.500 Euro garantierte Berufsunfähigkeitsrente, Endalter 65 Jahre

Anbieter: Alte Leipziger Versicherung

Monatsbeitrag Normaltarif	112,83 Euro
Monatsbeitrag Nettotarif:	98,49 Euro

Beitragsersparnis über die Gesamtlaufzeit: 5.162,00 Euro/12,7 Prozent

Beispiel 3: Private Haftpflichtversicherung
Single, 10 Mio. Euro Personenschäden, 500.000 Euro Vermögensschäden, 1,5 Mio. Euro Mietsachenschäden

Anbieter: Versorgungswerk VdVA

Jahresbeitrag Normaltarif:	67,34 Euro
Jahresbeitrag Nettotarif:	48,21 Euro

Beitragsersparnis pro Jahr: 19,13 Euro/28,4 Prozent

Quelle: con.fee AG

Beide Vergütungsmodelle haben ihre Stärken, offenbaren aber auch Schwächen. Während die Waage gerade bei den aktuell sensiblen Punkten wie Unabhängigkeit, Image und Transparenz eher auf die Honorarseite kippt, gleichen Produktauswahl, Einkommen und eine breite Zielgruppe dies wieder aus. Eine wirklich objektive Betrachtung ist mit Zugehörigkeit zu einer Fraktion kaum möglich. Ähnlich wie in der Politik werden da oft die Schwächen des anderen als die eigenen Stärken bezeichnet. Doch mit der Verteufelung der Gegenseite ist dem Verbraucher nicht gedient. Stattdessen könnte in einem vernünftig regulierten Mix die Vergütungszukunft liegen. mhU, rkr

Sagen Sie Ihre Meinung zu diesem Thema:
www.procontra-online.de/magazin