

Mit Honorarberatung auch künftig attraktiv vergütet Wie die Altersvorsorgeberatung zukunftsfähig wird

– Volker Britt, Geschäftsführer der HonorarKonzept GmbH und
Trainer der Deutsche Makler Akademie (DMA) –

Wie sicher ist die gesetzliche Rente? Diese Frage wird erneut in das politische Zentrum rücken – nicht zuletzt, weil in den nächsten Jahren die geburtenstarken Jahrgänge der Babyboomer-Generation in Rente gehen. Jüngst haben sich viele Politiker gegen langfristige Garantien über 2025 hinaus ausgesprochen und das ewige Versprechen ‚Die Rente ist sicher!‘ als unseriös bezeichnet. Die private und die betriebliche Altersvorsorge sind und bleiben damit unerlässlich. In Bezug auf steuerliche Rahmenbedingungen, die richtige Anlagestrategie oder die benötigte Flexibilität erfordern sie eine komplexe, vertrauensvolle und zeitaufwändige Beratung. Eine anspruchsvolle Aufgabe, die angemessen entlohnt werden muss. Bislang lief die Vergütung von Maklern über Abschluss- und Bestandsprovisionen seitens der Versicherer. Doch dieses Geschäftsmodell gerät seit einiger Zeit von verschiedenen Seiten unter Druck.

Änderungen beim Vergütungssystem bedrohen gängiges Geschäftsmodell

Genau genommen war das Provisionsmodell für Makler nie wirklich ideal. Sie stehen schon immer in einem Abhängigkeitsverhältnis zu den Produktgebern, die allein die Höhe der Provisionen bestimmen. Im Altersvorsorgegeschäft unterliegen die Abschlussprovisionen zudem einer langen Stornohaftzeit. Seit dem LVRG von 2015 sind die Provisionen in diesem Segment rückläufig. Und jetzt droht auch noch der Provisionsdeckel. Noch ist nicht ganz raus, wie genau er funktionieren wird. Aber folgendes Szenario ist wahrscheinlich: Die Abschlussvergütung wird sinken. Um das ein Stück weit zu kompensieren, werden die Bestandsprovisionen steigen. Also nur eine Verschiebung ohne große Auswirkungen für die meisten Betriebe? Mitnichten. Die Abschlussprovision, die sehr kurz nach Vertragsabschluss fällig wird, ist äußerst wichtig für die laufende Liquidität der meisten Maklerbetriebe. Vor allem Nachwuchsunternehmer, die noch keinen großen Bestand vorzuweisen haben, werden massiv darin behindert, sich am Markt zu etablieren.

Im Gegenzug Kosten zu senken ist für Betriebe schwer möglich. Schließlich lastet schon seit Jahren ein Effizienzdruck auf der Branche. Rationalisierungsmöglichkeiten sind oft ausgeschöpft. Um kurzfristig liquide zu bleiben, gibt es in diesem Modell nicht mehr viele Möglichkeiten. Die reduzierte Vergütung durch einen erhöhten Absatz auszugleichen ist eher ein theoretisches Rechenmodell, nicht gelebte Vertriebspraxis. Was also tun, wenn die Altersvorsorgeberatung unwirtschaftlich zu werden droht?

Honorarberatung bietet Alternativen

Natürlich gibt es Auswege. Man kann einfach aufhören und sein Talent und seine Arbeitskraft in anderen Branchen zur Geltung bringen. Man kann auch innerhalb des Versicherungsvertriebs diversifizieren und beispielsweise das private und gewerbliche Sachversicherungsgeschäft im Unternehmensportfolio stärker gewichten. Oder man löst sich, zumindest ein Stück weit, aus der Abhängigkeit im Provisionsgeschäft und steigt in die Honorarberatung ein. Mit der Verabschiedung des deutschen IDD-Umsetzungsgesetzes Mitte letzten Jahres ist das Honorarannahmeverbot für Versicherungsmakler weggefallen. Damit steht ihnen der Weg in die Honorarberatung frei und es ergeben sich neue Möglichkeiten für die Absicherung der zukünftigen wirtschaftlichen Existenz. Diese neuen Handlungsmöglichkeiten sollten alle Makler nutzen, unabhängig davon, ob sie die Honorarberatung als Chance sehen, neue Ertragsquellen erschließen oder das Risiko der Einführung eines Provisionsdeckels im Lebensversicherungsgeschäft minimieren wollen.

Ihr direkter Draht ...



02 11 / 66 98 - 330

Fax: 02 11 / 69 12 - 440

e-mail: vt@kmi-verlag.de

... für den vertraulichen Kontakt

Impressum

markt intern Verlagsgruppe – kapital-markt intern Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf. Tel.: +49 (0)211 6698 199, Fax: +49 (0)211 6912 440. www.kmi-verlag.de. Geschäftsführer: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Dipl.-Ing. Günter Weber. Gerichtsstand Düsseldorf. Handelsregister HRB 71651. Vervielfältigung nur mit Genehmigung des Verlages.

versicherungstip Herausgeber: Dipl.-Ing. Günter Weber. Redaktionsdirektoren: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber. Chefredakteur: Dipl.-Ing. Dipl.-Oec. Erwin Hausen. Redaktionsbeirat: Rechtsanwalt Dr. Axel J. Prümm, Christian Prüßing M.A., Dipl.-Oec. Curd Jürgen Wulle. Druck: Theodor Gruda, www.gruda.de. ISSN 0178-5699

Zwei Optionen zur Auswahl

Daneben steht Maklern offen, Versicherungsberater zu werden. Durch die Einführung des aufgewerteten Versicherungsberaters will der Gesetzgeber die Honorarberatung stärken. Diese neue Gewerbeerlaubnis nach § 34d Abs. 2 GewO ist deutlich attraktiver ausgestaltet als die nun hinfällige Zulassung nach § 34e GewO. Doch wo liegen die Unterschiede zwischen den Gewerbeoptionen? Wer darf was? Und was ist Maklern zu empfehlen? Der Versicherungsberater darf ausschließlich auf Honorarbasis arbeiten. Umgekehrt gibt es für den Vermittler kein Verbot mehr, Honorare anzunehmen. Die beiden Erlaubnistatbestände unterscheiden sich in der Breite des zulässigen Honorargeschäfts, nämlich in den Feldern ‚Beratung ohne Vermittlungsabsicht‘, ‚Provisionsabgabeverbot‘ und ‚Vermittlung von Bruttoproducten gegen Honorar‘.

Versicherungsberater können sowohl Netto- als auch Bruttoproducte vermitteln. Damit stehen ihnen im gesamten Versicherungsbereich in allen Beratungsfeldern Versicherungsprodukte zur Verfügung. Zusätzlich dürfen sie bei Verbrauchern auch Beratung ohne Vermittlungsabsicht anbieten und sich diese Leistung vergüten lassen. Versicherungsmakler ist das explizit nur bei Kunden erlaubt, die nicht Verbraucher sind.

Zudem unterliegt der Versicherungsberater nicht dem Provisionsabgabeverbot. Er ist bei der Vermittlung von Bruttoproducten gegen Honorar nach § 48c VAG verpflichtet, den Großteil der einberechneten Vermittlungsprovision im Product zu Gunsten des Kunden auszukehren und das im Versicherungsschein dokumentieren zu lassen. In Kombination mit der individuellen Festlegung seiner Honorarhöhe hat der Berater damit Spielräume in der Preisgestaltung. Bei einer ‚Konvertierung‘ zum Versicherungsberater müssen Makler übrigens keine Angst vor dem Verlust ihrer Bestandsprovisionen haben. Diese dürfen sie in der neuen Gewerbeerlaubnis weiter beziehen.

Es gibt aber auch Risiken: Versicherungsberater müssen ihr Geschäft von heute auf morgen komplett auf Honorar umstellen. Auch ist noch unklar, wie die Unterstützung von Pools aussieht und ob alle Versicherungsunternehmen mit Versicherungsberatern zusammenarbeiten wollen. Außerdem profitieren Berater anders als Makler nicht von der Umsatzsteuerbefreiung nach § 4 Abs. 11 UStG.

Empfehlung Mischmodell

Die Geschäftsmodelle und Verdienstmöglichkeiten, die Versicherungsberatern jetzt nach § 34d Abs. 2 GewO offenstehen, sind also attraktiv, aber noch ein wenig riskant. Die Möglichkeiten, die klassische Makler neuerdings haben, sind aber auch nicht zu verachten. Sie können ihr Provisionsgeschäft weiter betreiben – und zusätzlich gegen Honorar Nettoproducte vermitteln. Ohne Vermittlungsabsicht Verbraucher beraten dürfen sie nicht. Services und laufende Betreuung gegen Honorar sind wiederum erlaubt. Versicherungsmakler mit einem Mischmodell können die Geschwindigkeit der Umstellung individuell festlegen. Auch in welchen Beratungsfeldern Versicherungen gegen Honorar vermittelt werden, kann jeder für sich entscheiden.

Chancen und Risiken sind also sorgfältig abzuwägen. Die Option Versicherungsberater dürfte für alle Vermittler attraktiv sein, die schon über Erfahrungen im Honorarmarkt verfügen und bereits einen hohen Anteil an Honorareinnahmen am Gesamtumsatz haben. Weiterhin hilft dieser Schritt, sich eindeutig von Versicherungsmaklern abzugrenzen. Wer auch in anderen Sparten der Finanzberatung auf Honorarbasis arbeitet, insbesondere in der Anlagenberatung, ist prädestiniert dafür.

Auf die Mehrzahl der Makler dürften diese Voraussetzungen nicht zutreffen. Entsprechend steht ihnen offen, im Altersvorsorgegeschäft in die Honorarberatung einzusteigen. Mit der Vermittlung von kosteneffizienten Nettoversicherungen gegen Honorar ermöglichen sie ihren Kunden den Aufbau einer effektiven privaten Zusatzrente. Sie selbst haben damit die Chance, die möglichen Liquiditätseinbußen durch die Einführung eines Provisionsdeckels zu kompensieren. Sie reduzieren ihr Stornorisiko deutlich, da das Vermittlungshonorar nach Ablauf der Widerrufsfrist des Altersvorsorgevertrages unwiderruflich verdient ist.

Der Einstieg in den neuen Geschäftszweig kann dann langsam erfolgen, der Umstieg Schritt für Schritt. Am Ende kann beides parallel laufen. Ob Honorare dann zehn oder fünfzig oder siebzig Prozent des Vergütungsvolumens ausmachen, hängt davon ab, was für den Betrieb am besten funktioniert.

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht in jedem Fall die Meinung der Redaktion wieder.

In Europas größter Informationsdienst-Verlagsgruppe...

...erscheinen die wöchentlichen Branchenbriefe:

steuerberater intern
immobilien intern
umsatzsteuer intern
Ihr Steuerberater
steuertip GmbH intern
EXCLUSIV (Schweiz)



Bank intern
kapitalmarkt intern
finanztip
versicherungstip
investment intern
inside track (USA)