

## INTERVIEW-REIHE ZUR HONORARBERATUNG

# „Provision auch in fünf Jahren noch dominierende Form des Vertriebs“

Von Redaktion 18.11.2022 12:44, aktualisiert am 17.11.2023 05:46

*Warum gehst du arbeiten?*

Um Menschen zu begeistern, durch echte Mehrwerte. Mitarbeiter, Kunden und Partner zählen selbstverständlich dazu. Denn am Ende des Tages wollen wir doch alle etwas schaffen und aufbauen, was bleibt.

*Wann hast du zuletzt zum ersten Mal etwas gemacht?*

In meinem letzten Urlaub in Südtirol bin ich das erste Mal mit einem Gleitschirm geflogen.

---

*Was wird deiner Meinung nach in den nächsten fünf Jahren zum Thema Vergütung auf die Versicherungsbranche zukommen?*

Ich denke schon, dass hier der regulatorische Druck nicht nachlassen wird. Insbesondere in der Lebensversicherung steht zumindest die Höhe der Provisionsvergütung in der Diskussion. Ich gehe davon aus, dass durch die Bafin oder den Gesetzgeber eine Verschärfung der aktuellen Regeln auf die Branche zukommt. Ich glaube dennoch, dass der Provisionsvertrieb auch in fünf Jahren noch die dominierende Form des Versicherungsvertriebs sein wird.

*Die Angst vor sozialer Spaltung bei Einführung von Provisionsverboten wird immer wieder genannt. Richtet sich die Honorarberatung nur an vergleichsweise vermögende Kunden?*

Eigentlich nicht. Aber ich denke, es gibt hier einen gewissen Gewohnheitseffekt. Denn wo werden üblicherweise auch Beratungshonorare gezahlt? Bei Anwälten, Steuerberatern und so weiter. Es gibt die starke Tendenz, dass diese Leistungen vor allem von Unternehmern oder vermögenden Personen in Anspruch genommen werden.

**» Ich halte wenig von der Bevormundung erwachsener Menschen**

*Siehst du Lösungsansätze, um soziale Spaltung zu vermeiden?*

Aus meiner Sicht kann dies nur durch weniger individuelle, dafür stärker automatisierte Beratungsangebote passieren. Denn im Kern geht es ja bei der Honorarberatung um das Prinzip Zeit gegen Geld. Für Menschen mit geringem Einkommen kann es dementsprechend nur signifikant günstiger werden, wenn der Berater sich aufgrund ihrer weniger komplexen Lebenslage weniger Zeit für die Beratung nehmen muss.

*Was zeichnet eine gute Honorarberatung aus, beziehungsweise, was braucht eine Honorarberatung, um wirklich Mehrwert zu stiften?*

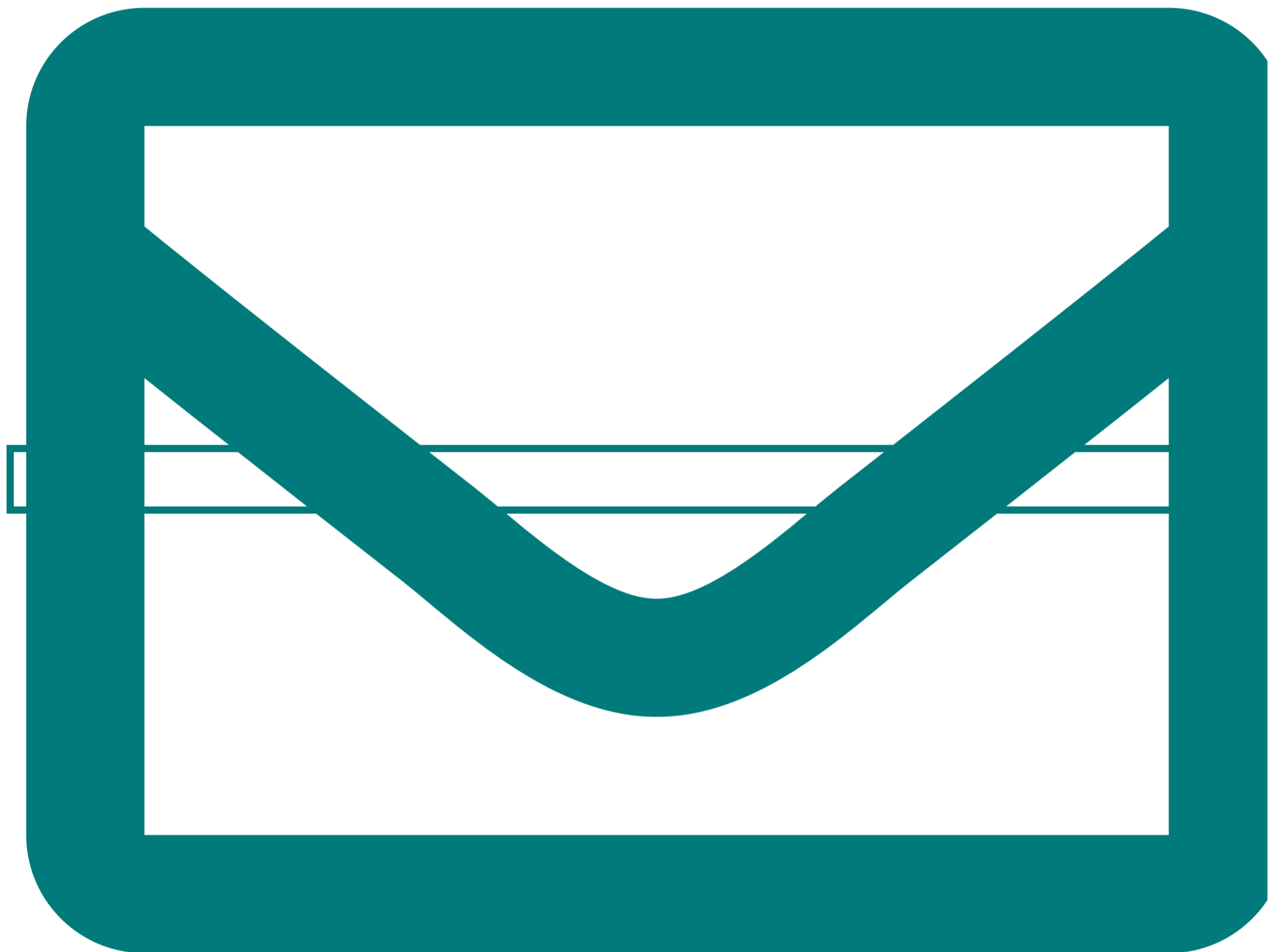
Vor allem Transparenz. Der Kunde braucht im Vorfeld der Beratung alle relevanten Informationen, um hier eine mündige Entscheidung treffen zu können. Ansonsten halte ich wenig von der Bevormundung erwachsener Menschen. Das Produkt Honorarberatung muss einfach in seinem Mechanismus und so weiter verständlich und vollständig erklärt werden. Das ist der Kern.

*Inwiefern bewertest du Ideen zur Abmilderung der sozialen Spaltung, wie beispielsweise einfache digitale Lösungen – Videokurse, Gruppenveranstaltungen, KI – gegen einen geringes Pauschalhonorar, im direkten Vergleich zu zum Teil teuren Provisionen?*

Das ist durchaus eine mögliche Lösung. So würde man eine Zwischenform zwischen dem reinen Online-Vertrieb und den umfangreichen provisions- oder honorarbasierten Beratungslösungen schaffen. Wobei ich hier eher auf digitale Unterstützung in Form von Aufnahme und Aufbereitung der Rahmenbedingungen des Kunden sowie erste Produktempfehlungen setzen würde, die dann in Form einer Qualitätssicherung durch einen Berater geprüft werden.

*Mal ganz provokant gefragt: Enthält in deinen Augen die Aussage, dass wir in der Branche nicht den „Arsch in der Hose“ haben, den Kundinnen und Kunden klar zu sagen, was wir kosten und was unsere Dienstleistung wert ist, einen wahren Kern?*

Jein. Klar, niemand erzählt dem Kunden gern, wie viel Geld er an Vergütung für den Verkauf von Produkten erhält, das ist auch ein gewisses Neid-Thema. Ich würde das aber nicht nur auf unsere Branche beziehen. Oder weißt du, wie viel Geld dein Autoverkäufer dafür erhält, dass er dir dein neues Auto verkauft? Oder dein Kreditberater dafür, dass er dir einen Immobilienkredit vermittelt?



**[MEHR INFOS? JETZT KOSTENLOS UNSEREN NEWSLETTER ABONNIEREN!](#)**

*Warum arbeiten nahezu alle Gewerbe und Dienstleistungen auf Rechnung – nur die Versicherungsbranche nicht?*

Spontan gesagt: Was ist stärker, Angebot oder Nachfrage? Bei Handwerkern, Steuerberatern etc. handelt es sich aus meiner Sicht eher um Pull-Produkte, bei Versicherungen in den meisten Fällen um Push-Produkte. Man muss den Kunden also häufig erst davon überzeugen, dass ein Bedarf besteht.

» *Bei der Honorarberatung treffe ich die bewusste Entscheidung, Geld für eine Beratungsleistung auszugeben*

*Der Megatrend Nachhaltigkeit ist nun auch in unserer Branche angekommen. Welche Synergien siehst du zwischen den Themen Nachhaltigkeit in allen Dimensionen (ESG) und der professionellen Honorarberatung?*

Es gibt mögliche Parallelen. Denn Nachhaltigkeit umfasst ja auch die „soziale“ Nachhaltigkeit. Hier besteht schon die Annahme, dass eine honorarbasierte Vermittlung über die gesamte Breite der Vermittlerschaft eher zu einer nachhaltigeren, im Sinne von dauerhafteren, Kundenbeziehung und Produktempfehlung führt.

*Mit der Implementierung von Servicepauschalen und Honoraren soll die Wertschätzung der Kundschaft gegenüber der Arbeit von Maklerinnen und Maklern steigen. Woran könnte diese vermehrte Wertschätzung in deinen Augen liegen?*

Das geht vermutlich auf das alte Sprichwort zurück „Was nichts kostet, ist nichts wert“. Auch wenn die Provisionsvermittlung etwas kostet, so umfasst sie doch keine bewusste Kaufentscheidung für die Beratung. Bei der Honorarberatung treffe ich die bewusste Entscheidung, Geld für eine Beratungsleistung auszugeben. Und das tue ich nur, wenn ich den Mehrwert für mich erkannt habe.

» **Der wichtigste Schritt ist die Kundenanalyse**

*Wie gelingt Vermittlern und Beratern die Umstellung auf Honorarberatung? Und wann müsste man einem Makler von einer Umstellung eher abraten?*

Für eine Umstellung bedarf es schon eines langen Atems. Bestehende Kunden müssen überzeugt oder neue Kunden gewonnen werden. Prozesse müssen etabliert und rechtliche Rahmenbedingungen beleuchtet werden. Insbesondere für ältere Vermittler stellt sich also die Frage, inwiefern eine Umstellung noch sinnvoll ist. Ansonsten empfiehlt sich sicherlich, neben dem provisionsbasierten Vertrieb zusätzliche Dienstleistungen gegen Honorar anzubieten und so die Kunden nach und nach daran zu gewöhnen.

*Welche Schritte sind in deinen Augen gerade zu Anfang am wichtigsten, um den Switch in die Honorarberatung erfolgreich zu schaffen?*

Der Wichtigste Schritt ist die Kundenanalyse: Welche Kunden sind vielleicht empfänglich für die Honorarberatung? Wie groß ist der Anteil dieser Personen in meinem Kundenstamm? Wie könnte ich entsprechende Zielgruppen erreichen? Wenn ich hier zu einem positiven Ergebnis komme, geht es in die konkrete Umsetzungsplanung: Welche juristischen Rahmenbedingungen muss ich erfüllen? Wie erfolgt eine optimale Kundenansprache?

*Wie sollten sich Vermittler digital bei Prozessen, Tools und bezüglich der Präsenz in sozialen Medien aufstellen?*

Ich bin davon überzeugt, dass insbesondere die digitalen Medien und digitale Beratungstools eine große Chance für den Versicherungsvertrieb darstellen. Wenn ich es schaffe, mit Kompetenz und Inhalten zu überzeugen, kann ich bundesweit enorm viele Leads generieren und diese mit digitalen Prozessen optimal beraten. Unbedingt also mit der passenden technischen Ausstattung und authentischer Kommunikation starten und die eigene Marke stets weiterentwickeln.

## **Über den Interviewpartner**

Justus Lücke ist Mathematiker und Aktuar. Sein Schwerpunkt liegt auf den Themen Produkte, Regulatorik und Vertrieb. Er war in verschiedenen Beratungsstationen tätig, von mittelständischen Versicherungsunternehmen bis hin zu internationalen Versicherungskonzernen. Seit 2017 ist Julius Lücke Geschäftsführer der Versicherungsforen Leipzig und seit 2021 auch der Maklerforen Leipzig.

## **Über die Autoren**

Tim Schreitmüller ist digitaler Strategie mit Versicherungs-Know-how von der LV 1871. Stephan Busch ist Versicherungsmakler und Inhaber von [Progress Finanzplaner](#). Tim und Stephan sind die Köpfe von [CoachMeNetto](#).

MEHR ZU

> [BRANCHE](#) > [VERGÜTUNG](#) > [VERTRIEB](#)

> [KOLUMNEN](#)

