

VERGÜTUNG

Die Vorteile der Honorarberatung aus Kunden- und Vermittlersicht

Von Redaktion 31.08.2022 11:07, aktualisiert am 17.11.2023 05:46

Was ist das Besondere an der Honorarberatung?

Eine Honorarberatung zeichnet sich markant durch zwei Merkmale aus: Zum einen durch die Unabhängigkeit des Beraters, zum anderen durch die leistungsorientierte Vergütung. Beide sind unwiderruflich miteinander verknüpft.

Einem Honorarberater ist es im Grunde schnurzpieegal, ob der Kunde nach der Beratung ein Produkt bei ihm selbst kauft, im Internet oder gar nicht. Der Kunde zahlt nämlich ausschließlich für den Rat, unabhängig von seiner Anlageentscheidung. Der Honorarberater wird für seine Beratungsleistung durch ein vorab vereinbartes Honorar vergütet. Resultat? Der Berater ist unabhängig – und weder Eigeninteressen noch Interessen Dritter beeinträchtigen seine Leistungserstellung.

Der Begriff Honorarberatung juristisch bewertet

Rechtsanwalt Norman Wirth geht in einem Exkurs, [den Sie hier finden](#), dem Begriff Honorarberatung für uns juristisch auf den Grund. Es handelt sich um einen Begriff, der nicht legal definiert ist und daher Spielraum lässt – für diverse Auslegungen und auch polemische Meinungsäußerungen.

Dabei kennen wir alle Honorarberatung aus dem täglichen Leben: Das, was ein Anwalt, Arzt oder Steuerberater macht, ist häufig Honorarberatung. Also die beratende Tätigkeit gegen Vergütung durch den Kunden.

Honorarberatung aus Kundensicht

Warum entscheiden sich Kundinnen und Kunden bewusst für die Honorarberatung? Bei Umfragen und aus über zehnjähriger Kundenbetreuung stechen drei Punkte ganz besonders hervor: Transparenz, Wissen und Individualität. Schauen wir uns diese drei Aspekte nun genauer an.

#1 Transparenz

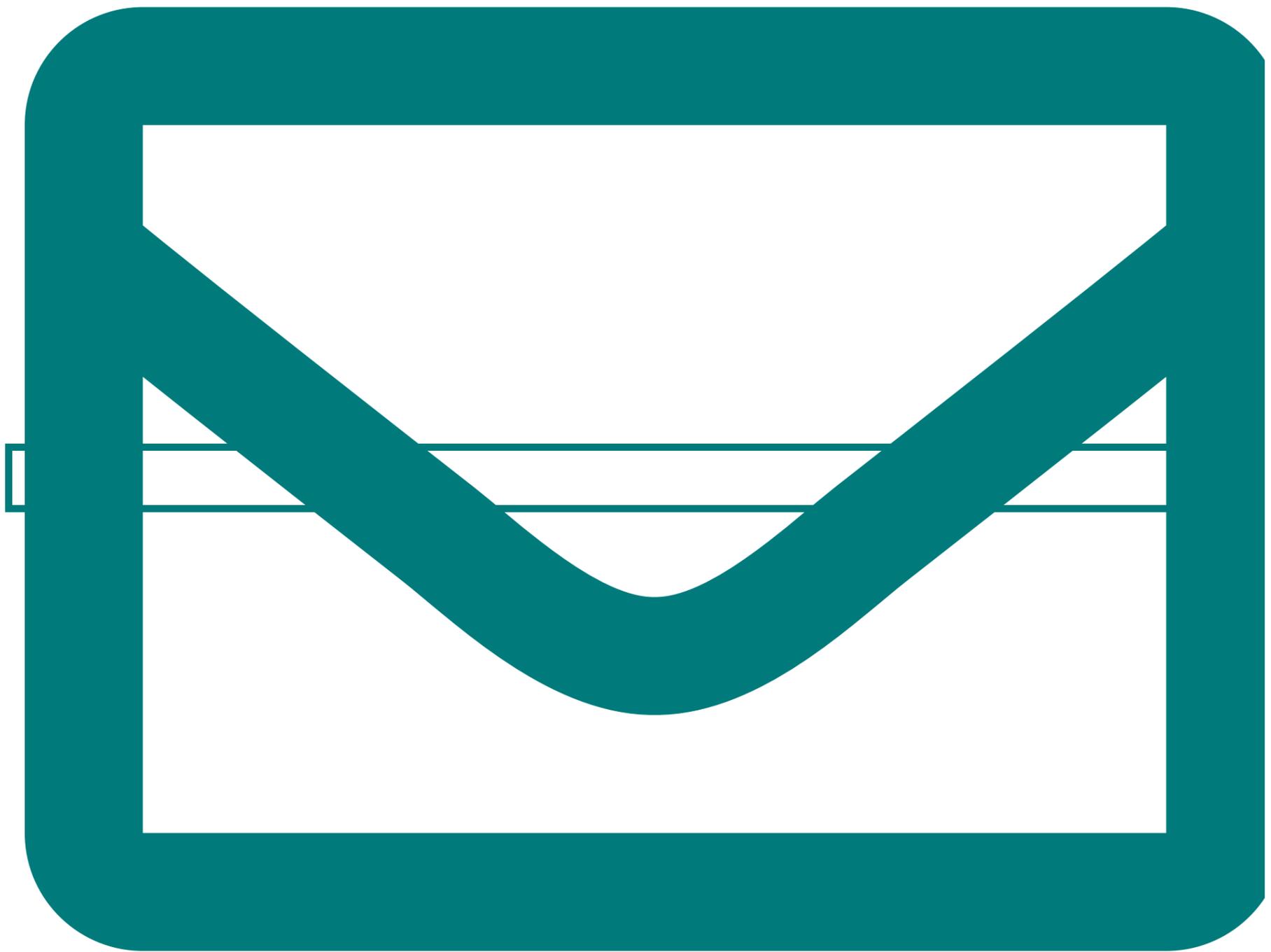
Viele Kundinnen und Kunden schätzen es, dass der Honorarberater kein Vertriebsinteresse hat und von Anfang an Transparenz darüber besteht, was die Kundin oder der Kunde bekommt, und was er oder sie maximal zahlen muss. Durch das aktive Bezahlen für die Dienstleistung fühlen sich manche Kunden zusätzlich angeregt, Struktur in die eigenen Finanzen zu bekommen und das konsequent umzusetzen.

#2 Wissen

Mit der Honorarberatung kauft sich der Kunde schlichtweg Mehrwert. Viele sehen die Honorarberatung daher als Ausgabe für eine Weiterbildung der besonderen Art. Der Kunde erwartet Wissen, Fakten und die Bereitschaft des Beraters, die verschiedenen Bereiche und Angebote verständlich zu erklären. Dadurch gewinnt der Kunde im Prinzip Lebenszeit, da er sich das teilweise komplexe Wissen nicht selbst aneignen muss. Durch das vermittelte Wissen kann der Kunde am Ende der Beratung selbst eine mündige Entscheidung treffen, welcher Weg und welche Produkte für ihn die richtigen sind.

#3 Individualität

Beratungsgespräche auf Augenhöhe und echtes Interesse des Beraters an dem Kunden als Individuum sind für zahlreiche Menschen ausschlaggebend und für viele ein klarer Grund für die Wahl der Honorarberatung. Es geht um mehr als um einen schnellen Produktabschluss; Schließlich steht nichts weniger als eine individuelle, nachhaltige Finanzstrategie auf der To-do-Liste.



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

Honorarberatung aus Vermittlersicht

In Gesprächen mit Kolleginnen und Kollegen, bei öffentlichen Diskussionen und auf Social Media erscheinen drei Aspekte dominant, wenn die Vermittlerschaft über Honorarberatung spricht: Chance, Vergütung und Verantwortung. Werfen wir nun einen näheren Blick auf diese drei genannten Punkte.

#1 Chance

Honorarberatung bietet jede Menge Chancen – auf persönlicher und geschäftlicher Ebene. Viele sehen sie als Möglichkeit an, sich als Berater und Unternehmer verwirklichen zu können, indem die eigenen Vorstellungen, wie beispielsweise freie, unabhängige Entscheidungen für den Kunden, durchgesetzt werden können.

Andere sehen die Chance vor allem in der Begegnung mit dem Kunden. Die Möglichkeit, das eigene Geschäftsmodell auf die Bedürfnisse der teilweise recht jungen Kunden anzupassen und sich zukunftsgerichteter aufzustellen, reizt viele. Den Kundinnen und Kunden auf Augenhöhe zu begegnen ist die eine Seite der Medaille, die andere ist die hohe Wertschätzung, die Beratern ähnlich wie auch Ärzten und Anwälten gegenüber entgegengebracht wird.

#2 Vergütung

Egal, ob der Kunde das empfohlene Produkt kauft oder ob er aufgrund von Vorerkrankungen die BU nicht bekommt – als Honorarberater erhält man pro Stunde Geld, nicht pro Produkt. Für viele ist die Honorarberatung daher die Lösung schlechthin, um eine aufwandsgerechte Vergütung zu erhalten. Damit einher geht eine neue Planbarkeit, da es keine Stornohaftung gibt und maximal das Risiko besteht, dass der Kunde eine Rechnung nicht zahlt.

Mit der Vergütung kommen natürlich auch kritische Fragen ans Licht, die aber bei genauerer Betrachtung die richtigen sind, um zu reflektieren, warum man Honorarberater sein will und welcher: Beginnt bald ein aggressiver Preiskampf unter den Akteuren? Und: Wie viel ist meine Dienstleistung wert?

#3 Verantwortung

Anlehnend an die Vergütung kommt nun auch das Thema der Verantwortlichkeit hinzu. Im Gegensatz zum Courtage-Modell bekommt man als Honorarberater bezüglich des Geldes manchmal ins Schwitzen. Ein Forderungsmanagement muss betrieben, Zeiten gemessen und Aufwendungen begründet werden. Das beinhaltet den Druck, der eigenen Verantwortung und Pflicht gerecht zu werden. Für einen Stundensatz müssen tatsächlich Mehrwerte geliefert werden. Geschwätz kann sich keiner erlauben, ganz im Gegenteil: Fachlich muss der Honorarberater herausragen.

Honorarberatung birgt ein höheres unternehmerisches Risiko, da keine Bestandscourtage fließt, es wenige erfolgreiche Modelle am Markt gibt und die Nachfrage von Kunden noch nicht so stark ist, beziehungsweise die Zahlungsbereitschaft nicht über alle Zielgruppen hinweg bewiesen ist. Doch gerade weil die Honorarberatung noch lange nicht da ist, wo sie sein könnte und noch viel Entwicklungspotenzial in ihr steckt, steigt die Verantwortung für jede einzelne Honorarberaterin und jeden einzelnen Honorarberater, dieses auch auszuschöpfen.

Was steckt noch hinter der Honorarberatung?

Honorarberatung ist...

- ... eine langfristige und nachhaltige Beratung am Kunden zu den Themen Finanzen, Versicherungen und gesunder Umgang mit Geld.
- ... eine Dienstleistung neutraler Beraterinnen und Berater bei der ausschließlich die Dienstleistung und das damit verbundene Wissen und der Zeitaufwand vergütet werden.
- ... transparent, nachvollziehbar und lehnt jegliche versteckte Vergütungen ab.
- ... die Befähigung von Kunden und Mandanten, selbstständig Entscheidungen zu treffen.
- ... nicht die perfekte Lösung für jeden Bürger; sie stellt lediglich eine Alternative dar.

Honorarberatung hat...

- ... nicht das zwingende Ziel ein Produkt zu vermitteln, und nimmt somit keinen unmittelbaren Einfluss auf die Entscheidung des Kunden.
- ... gewisse Voraussetzungen: So sollten Beraterinnen und Berater mit standardisierten Prozessen und einer nachvollziehbaren Herangehensweise arbeiten.
- ... das Risiko inne, Treiber einer gesellschaftlichen Spaltung zu sein. Aufwandsbezogene Honorare belasten wenig vermögende Kunden deutlich mehr als Vermögende. Dies kann dazu führen, dass gewisse Gruppen komplett auf Beratung verzichten und damit die Belastung für den Staat etwa bezüglich der Altersarmut steigt.

Wie sieht eine gute Honorarberatung aus?

Eine gute Honorarberatung bringt Zeit mit: Der Kunde hat immer die Möglichkeit, all seine Fragen zu stellen und sie auch ausführlich und verständlich beantwortet zu bekommen. Damit er gut informiert selbst Entscheidungen treffen und in die Umsetzung kommen kann. Bei der Honorarberatung wird der Kunde ganzheitlich betrachtet. Das bedeutet beispielsweise, dass Anpassungen nur nach Bedarf, nicht nach dem „Was weg muss“-Prinzip vorgenommen werden, und auch Hinweise zu Themen wie Patientenverfügung oder Kontenstrukturen besprochen werden. Es gilt dabei stets die ungeschriebene Regel: So viele Produkte wie nötig, so wenige wie möglich.

Ist Honorarberatung die beste Lösung für die Gesellschaft?

Die kurze Antwort: Nein. Es gibt nicht die Lösung für alle in unserer Gesellschaft. Ganz im Gegenteil: Es ist gut, dass es verschiedene Modelle gibt, die in Konkurrenz zueinander stehen. So erhöht sich die Wahrscheinlichkeit der stetigen und ständigen Weiterentwicklung. Es kann voneinander gelernt und auch adaptiert werden. Dass wie in Großbritannien die Provisionsberatung zugunsten der Honorarberatung vollständig abgeschafft wurde, ist daher in unseren Augen kein richtiger nächster Schritt. Jede Kundin und jeder Kunde kann und sollte selbst eine Wahl treffen, welches Modell für sie oder ihn am besten ist. Dennoch ist wichtig zu verstehen, dass Finanzberatung nicht kostenfrei ist. Finanzberatung ohne Vergütung? Gibt es einfach nicht!

Die Vergütung ist doch wurst!

Ertappt, so einfach ist es nicht! Die Art der Vergütung ist nämlich äußerst wichtig. Sie sollte von Anfang an klar, transparent und verständlich für den Kunden sein, damit er eine bewusste Entscheidung treffen kann. Sie sollte fair sowie ethisch und moralisch korrekt sein. Wucher treiben? Bitte nicht! Dem Kunden vorzurechnen, dass er mit der neuen Nettopolice im Gegensatz zur Bruttopolice einige Euros spart, ist zwar die Wahrheit, sollte aber nie die alleinige Entscheidungsmotivation für Honorarberatung und gegen Courtage sein. Denn eines darf nie vergessen werden: Die Art der Vergütung, also ob Courtage oder Honorar, sagt erst einmal nichts über die Qualität der Beratung aus.

Fazit: Am Ende entscheidet nur einer

Honorarberater ist nicht gleich Honorarberater, auch wenn sich dieses Buzzword quasi jeder auf die Visitenkarte schreiben kann. Sowohl das Courtagemodell als auch die Honorarberatung bieten für Vermittler und Kunden Chancen und Risiken. Eine Weisheit muss man sich daher unbedingt hinter die Ohren schreiben: Beide Modelle sind nur so gut, wie der Mensch hinter der Beratung.

Ein guter Berater wird seiner Verantwortung gerecht und erkennt die Bedeutung seiner Rolle. Ob und wie die Honorarberatung weiterhin an Aufmerksamkeit und Bedeutung gewinnen wird, ist Zukunftsmusik, doch letztendlich entscheidet der Kunde allein, wie es weitergeht – und spannenderweise wächst die Nachfrage mit jedem Tag.

Über die Autoren

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

Exkurs – Der Begriff Honorarberatung juristisch bewertet

Norman Wirth, Fachanwalt für Versicherungsrecht und bereits mehrfach als Sachverständiger im Deutschen Bundestag zu Branchenthemen geladen, steht uns zur Seite, dabei dem Begriff Honorarberatung juristisch auf den Grund zu gehen.

Es handelt sich um einen Begriff, der nicht legal definiert ist und daher Spielraum lässt – für diverse Auslegungen und auch polemische Meinungsäußerungen. Dabei kennen wir alle Honorarberatung aus dem täglichen Leben: Das, was ein Anwalt, Arzt oder Steuerberater macht, ist häufig Honorarberatung. Also die beratende Tätigkeit gegen Vergütung durch den Kunden.

Teils geschützt, teils nicht

Somit sagt der Begriff Honorarberatung zunächst nur etwas über die Art der Vergütung aus, wenn auch zugegebenermaßen nicht sehr konkret. Der „Honorar-Finanzanlagenberater“ ist hingegen geschützt, genauso wie der „Versicherungsberater“. Beide sind in der Gewerbeordnung (GewO) verortet, im Paragraf 34h und im Paragraf 34d. Als Makler kann man sich aber sicherlich auch Berater nennen, oder? Immerhin ist es eine der gesetzlich normierten Kernpflichten, den Kunden zu beraten...

Um nicht noch mehr zur Begriffsverwirrung um das Wort Honorarberatung beizutragen, sprechen wir im Folgenden lieber von alternativen Vergütungsmodellen. Alternative wozu? Zur Courtage? Ja, vielleicht auch. Aber wir dürfen das Wesentliche nicht vergessen – zur kostenlosen Tätigkeit. Zur Tätigkeit des Maklers also, die – häufig wie selbstverständlich – ohne adäquate Vergütung ausgeübt wird.

Zu unterscheiden sind grundsätzlich zwei Fragen. Erstens: Ist die jeweils fragliche Tätigkeit des Versicherungsmaklers erlaubt beziehungsweise gibt es ein gesetzliches Verbot? Und zweitens: Wenn die Tätigkeit grundsätzlich vom Makler ausgeführt werden kann, darf er dafür eine Vergütung vom Kunden bekommen?

#1 Vermittlung von Nettopolice

Beratung mit dem Ziel des Abschlusses, wobei es – aus welchen Gründen auch immer – nicht zu einem Abschluss kommt: Das ist selbstverständlich erlaubt. Erst muss schließlich beraten werden, um die objektiven und subjektiven Bedürfnisse des Kunden zu erfahren. Vermittlung von Nettopolice, Police von Direktversicherern, Versicherungsverträgen ohne Courtagezusage? Das ist alles zulässig.

#2 Darf der Makler vom Kunden vergütet werden?

Der Gesetzgeber hat zur Frage der Vergütung von Versicherungsmaklern herzlich wenig abschließend geregelt. Das ist aber auch gut so. Denn somit gilt: Es besteht umfassende Vertragsfreiheit zwischen Makler und Kunde. Der Gesetzgeber ist in letzter Minute davon abgerückt, ein sogenanntes Provisionsgebot einzuführen. Wäre das, wie ursprünglich geplant, gekommen, hätten Makler tatsächlich keine alternativen Vergütungsformen zur Courtage mehr praktizieren können.

Insofern hier einige Beispiele darüber, was aus Norman Wirths Sicht möglich ist:

Stundenhonorar für Beratung (mit dem Ziel des Vertragsabschlusses)

Quotenvereinbarung (zum Beispiel für den Nachweis gleichwertigen Versicherungsschutzes zu einem günstigeren Preis)

Schadenbearbeitung (zum Beispiel über Stundenhonorar)

Betreuungspauschale

Vermittlungsvergütung für die Vermittlung von Direktversicherungen, Nettotarifen, Verträgen ohne und mit Courtagezusage

Der letzte Punkt ist sicherlich am strittigsten – aber weniger aus juristischen Gründen. Das Entscheidende ist, dass der Kunde keinen Anlass haben darf, später zu sagen „Wenn ich das gewusst hätte, dann wäre ich damit nicht einverstanden gewesen“. Der Einwand, dass mit der Courtage alle Tätigkeiten des Maklers abgegolten seien und damit kein Honorar mehr genommen werden darf, sollte in Zeiten sinkender Courtagesätze dringend hinterfragt werden, und zwar mit einem klaren „Warum eigentlich?“. Zu guter Letzt bleibt die Frage, wie die angesprochenen Punkte umzusetzen sind. Die Antwort ist so simpel wie wichtig: Immer schriftlich. Immer transparent.

MEHR ZU

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

> [THEMENSPECIAL ASSEKURANZ DER ZUKUNFT](#)