

## INTERVIEW-REIHE ZUR HONORARBERATUNG

# „Die Honorarberatung wird sich einen langfristigen Platz erarbeiten“

Von Redaktion 13.12.2022 07:57, aktualisiert am 17.11.2023 05:46

*Was geht dir durch den Kopf, wenn du an Versicherungen denkst?*

Für mich gibt es zwei Dinge, für die man im Leben eines Menschen vorsorgen sollte. Zuerst geht es für mich neben dem Thema Versicherungen um Gesundheit und Gesundheitsvorsorge. Direkt danach kommt derjenige ins Spiel, der Finanzvermögen oder auch Versicherungsberatung realisiert. Nach der gesundheitlichen Vorsorge kommt aus meiner Sicht also sofort die finanzielle Vorsorge.

*Wer inspiriert dich?*

Mich inspirieren insbesondere Menschen, die große Ideen haben. Die den Status quo nicht als gegeben hinnehmen, sondern darüber hinausdenken und sich überlegen, was genau übermorgen anders sein könnte, oder wie die Welt durch Produkte und Dienstleistungen verbessert werden könnte. In gewisser Weise ist das auch der Antrieb meines Tuns.

„ Menschen, die überlegen, was genau übermorgen anders sein könnte“

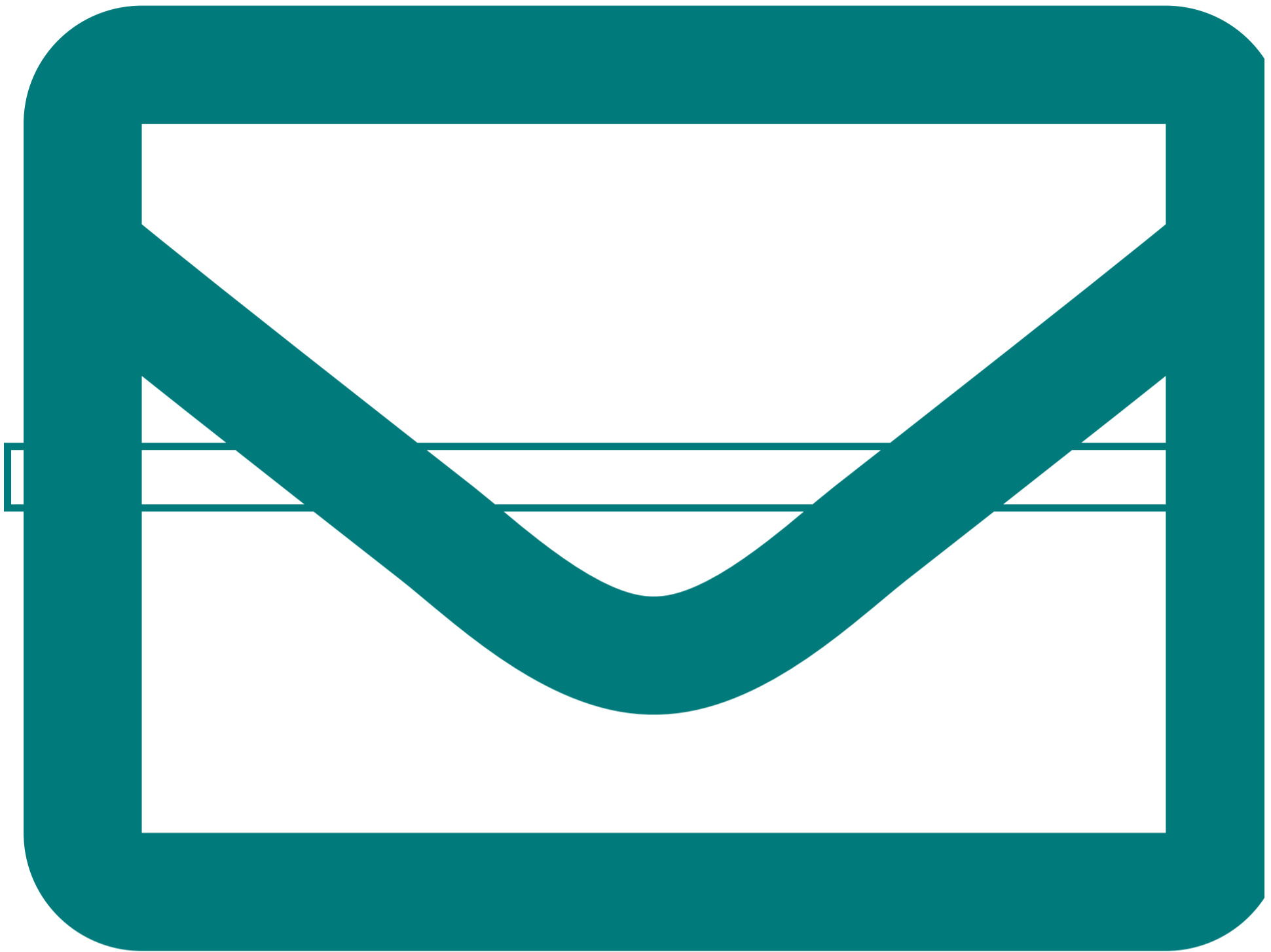
*Was wird deiner Meinung nach in den nächsten fünf Jahren zum Thema Vergütung auf die Finanzbranche zukommen?*

Ich glaube, dass in den nächsten Jahren verschiedene Vergütungsmodelle von Vermittlern nebeneinander existieren werden, um allen eine Finanz- und Vorsorgeberatung zu ermöglichen. Nach den bisherigen Erfahrungen halte ich das für den richtigen Weg. In welche Richtung sich die Gesetzgebung langfristig entwickeln wird, kann ich allerdings noch nicht absehen.

„ Hier liegt die Bedeutung eines jeden Vermittlers in der Finanz- und Versicherungsbranche“

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

Ich würde es anders formulieren, aber sicher ist da was Wahres dran. Andererseits bin ich mir sicher, dass ein sehr großer Teil der Kunden weiß, dass über die Beiträge auch der Vermittler sein Entgelt bekommt. Und welchen Ertrag hat ein Unternehmer nachher genau? Das ist für die Kunden nicht transparent, auch nicht bei Handwerkern zum Beispiel. Ich sehe keinen Grund, warum aus einer Art Misstrauens-Vermutung Vermittler die ersten Unternehmer sein sollten, die ihre Erträge komplett offen legen.



**MEHR INFOS? JETZT KOSTENLOS UNSEREN NEWSLETTER ABONNIEREN!**

*Welche Ansätze und Lösungen siehst du, um die Akzeptanz für Honorarberatung in Deutschland zu steigern?*

Ich bin der festen Überzeugung, dass sich die Honorarberatung einen langfristigen Platz als Vergütungsmodell erarbeiten wird. Ebenso überzeugt bin ich davon, dass die Provisions- beziehungsweise Courtageberatung den Vermittlern und Kunden erhalten bleibt. In beiden Vergütungsmodellen kann dem Kunden eine bedarfsorientierte, professionelle und wertbewusste Beratung angeboten werden. Genau hier liegt die Bedeutung eines jeden Vermittlers in der Finanz- und Versicherungsbranche.

### **Über den Interviewpartner**

Steffen Ritter ist Wirtschaftstrainer, Wirtschaftsautor und Redner. Er ist außerdem Geschäftsführer des Institut Ritter.

### **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