

INTERVIEW-REIHE ZUR HONORARBERATUNG

„Die Vergütung von Vermittlern ist und bleibt ein Politikum“

Von Redaktion 19.09.2022 05:43, aktualisiert am 17.11.2023 05:46

Wofür bist du besonders dankbar?

Björn Jöhnke: Dafür, dass ich einen Beruf ausüben kann, der mir tagtäglich sehr viel Spaß bringt. Und ich damit nicht nur meine Familie ernähren, sondern auch anderen Menschen helfen kann. Ich empfinde es als Privileg, das machen zu können, was ich liebe. Ich denke, dass das nicht vielen Menschen so geht.

Es wird häufig über rechtliche Unklarheiten und Gefahren bei der Honorarberatung gesprochen. Welche siehst du?

Völlig richtig: Einiges ist noch nicht geregelt und ausgeurteilt – gerade was die Maklerpflichten angeht. Die Frage ist jedoch, ob das unbedingt sein muss. Je häufiger zum Beispiel Verbraucherzentralen Versicherungsmakler angreifen, desto mehr wird es zu ausgeurteilten Vermittlerpflichten kommen. Zu erinnern ist an die Urteile gegen die Vergleichsportale Check24 und Verivox, die für die Vermittler nicht dienlich gewesen sein dürften.

Das Damoklesschwert Provisionsabgabeverbot nach Paragraph 48 VAG löst bei manchen eine gewisse Vorsicht aus und hindert auch einige daran, den Schritt in die Honorarberatung zu wagen. Dürfen bei der Honorarvermittlung wirklich nur Nettopolicen angeboten werden oder gibt es eine Möglichkeit, auch Bruttopolicen anzubieten und trotzdem Honorarvermittlung zu leben?

Jeder Versicherungsmakler kann auch Nettopolicen vermitteln und dafür beim Kunden ein Vermittlungshonorar berechnen. Handelt es sich aber um keinen Nettovertrag, so kann er beim Kunden kein zusätzliches Honorar in Abrechnung bringen, wenn die Tätigkeit mit dem Vermittlungsvorgang untrennbar zusammengehört.

Das Thema Honorarberatung wird nun seit über zehn Jahren in der Fachpresse als DIE Chance für Vermittler und Berater kommuniziert. Nicht selten wird die Honorarberatung folglich als die Lösung der Zukunft gehandelt. Warum wird die Honorarberatung von Vermittlern und Beratern aus deiner Sicht noch nicht aktiv angepackt?

Viele Versicherungsvermittler können sich von dem klassischen Courtagemodell einfach nicht trennen. Das ist typisch für Deutschland. Die Chancen werden teilweise nicht gesehen und die Risiken vielmehr propagiert. Teilweise gibt es auch noch nicht in jedem Bereich geeignete Nettotarife, sodass auf Courtagetarife zurückgegriffen werden muss.

„ Man kann nur hoffen, dass den Vermittlern faire Möglichkeiten verbleiben, sich beruflich entfalten zu können

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

Es wird immer wieder zu Höhen und Tiefen in der Diskussion um die Vergütung der Versicherungsvermittler kommen. Das ist und bleibt ein Politikum. Man kann nur hoffen, dass den Vermittlern faire Möglichkeiten verbleiben, sich beruflich entfalten zu können. Dazu muss nicht ein „Fall des neuen Provisionsabgabeverbotes“ gehören. Vielmehr sollte es dem Vermittler möglich sein, gesetzlich zulässige Vergütungsmodelle zu etablieren, die nicht nur auf einer Courtagzahlung basieren.

Da Honorarberatung ja nicht immer pauschal die beste Lösung für Vermittler, Berater und Endkunden ist und es auch hier schwarze Schafe gibt – was zeichnet eine gute Honorarberatung aus, beziehungsweise was braucht eine Honorarberatung, um wirklich Mehrwert zu stiften?

Ein deutlicher Mehrwert dürfte sein, dass der Versicherungsvertrag nicht so kostenbelastet wird und damit flexibler für den Kunden ist. Als schwarzes Schaf verschweigen viele Vermittler, dass auch während der Vertragslaufzeit noch Courtagen ausgelöst werden können, zum Beispiel durch die Erhöhung der monatlichen Beiträge im Bereich der Altersvorsorge.

Warum arbeiten nahezu alle Gewerbe und Dienstleistungen – Handwerker, Steuerberater, Coaches, Anwälte und so weiter – auf Rechnung, nur die Versicherungsbranche nicht?

Ganz einfach: weil es ihnen gesetzlich möglich ist. Dem Versicherungsmakler jedoch nicht ohne Weiteres.

Häufig liest man: „Die Akzeptanz der Honorarberatung hält sich in Deutschland bei Verbrauchern immer noch in Grenzen“. Was ist deiner Meinung nach der Grund, weshalb die Honorarberatung wenig Nachfrage erhält?

Es gibt zu wenig Versicherungsvermittler, die dem Kunden die Vorteile transparent vorrechnen.

Was muss den Maklern bereitgestellt werden, um nicht nur von der Honorarberatung zu träumen, sondern sie zu leben?

Diversifizierung im tariflichen Angebot der Versicherungen, sodass auf viel mehr Nettoprodukte zurückgegriffen werden kann.

Mal ehrlich: Kommt es, wenn es um die Zufriedenheit von Verbrauchern geht, wirklich auf die Vergütung an? Worauf achtest du als Kunde von Dienstleistungen?

Nein. Nach meinem Dafürhalten kommt es eher auf ein gutes Produkt an, und ob es zu mir passt. Das kann zum Beispiel im Einzelfall ein Nettoprodukt sein, muss es aber nicht.

Über den Interviewpartner

Rechtsanwalt Björn Jöhnke ist dreifacher Fachanwalt, und zwar für Versicherungsrecht, Gewerblichen Rechtsschutz und Informationstechnologierecht (IT-Recht). Er ist Partner der [Kanzlei Jöhnke & Reichow in Hamburg](#).

Über die Autoren

Tim Schreitmüller ist digitaler Stratege 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](#) > [KOLUMNEN](#) > [VERGÜTUNG](#)

> [VERTRIEB](#)