

## Bilanz der MM.AG-Infotage 2016 / Interesse bei Maklern an der Honorarvermittlung steigt

**Wie können Versicherungsmakler Netto- und provisionsbasierte Tarife in ausgewählten Zielgruppen sinnvoll nebeneinander anbieten? Dieser Frage ging die maklermanagement.ag gemeinsam mit mehr als 200 Maklern auf den MM.AG-Infotagen vom 27. Januar bis 4. Februar 2016 in sechs Städten in ganz Deutschland nach.**

Eine Blitz-Umfrage unter den Teilnehmern ergab, dass jeder zweite von ihnen an einer Zusammenarbeit mit der maklermanagement.ag zur Honorarvermittlung interessiert ist. 73 Prozent der Besucher wollen sogar weitere Schulungen besuchen. Ein weiteres Ergebnis: Jeder vierte Makler hat bereits Praxiserfahrung in der Honorarvermittlung und vermittelt sowohl Brutto- als auch Nettotarife.

### **Das duale System**

Mit dem dualen System, wie die maklermanagement.ag das Nebeneinander von Brutto- und Nettotarif in der Beratung bezeichnet, sollen Makler für die Honorarvermittlung gewonnen werden. „Das wird ein langfristiger Prozess sein“, meint Jürgen Riemer, Vorstand der maklermanagement.ag. Und weiter: „Wir wenden uns mit dem dualen System gezielt an Makler, weil sie für die Honorarvermittlung aufgrund ihrer Unternehmensorganisation und ihrer Kundenstruktur beste Voraussetzungen mitbringen.“ Wer nach dem dualen System arbeitet, muss die provisionsbasierte Vermittlung nicht aufgeben. Denn Makler sollen die Wahlfreiheit haben und im Einzelfall prüfen, für wen in welcher Vorsorgesituation ein Honorar vorteilhafter sein kann.

Dazu hat die maklermanagement.ag Vertriebsansätze entwickelt, die auf den MM.AG-Infotagen vorgestellt wurden. An Musterfällen wurde gezeigt, dass Nettopolice eine gute Alternative zum Beispiel zu niedrig verzinsten Bankanlagen sein können. „Darüber hinaus `funktionieren` abschlusskostenfreie Tarife mit Garantien im Hinblick auf eine ausreichende und attraktive Performance deutlich besser“, sagt der Vorstand der maklermanagement.ag.

### **Vertriebsansätze für spezielle Zielgruppen und Produkte**

Die Vertriebsansätze sind in der ersten Phase auf Basisrentenversicherungen und Einmalanlageprodukte der dritten Schicht ausgerichtet. In der zweiten Jahreshälfte folgt die betriebliche Altersversorgung (bAV); die Tarife stehen jetzt schon zur Verfügung. Riemer geht davon aus, dass die Honorarvermittlung insbesondere für die bAV mehr Chancen bietet. Der Grund: Bessere Vertragswerte können dazu beitragen, die bAV-Durchdringungsquote in den Unternehmen zu erhöhen. Außerdem haben Unternehmer eine größere Akzeptanz für Honorare als Privatkunden.

Die maklermanagement.ag hat sich bewusst für ausgewählte Produktkategorien und Zielgruppen, wie Freiberufler, Selbstständige und Unternehmer entschieden. Das wurde durch eine Maklerbefragung bestätigt, die die maklermanagement.ag vor der Entwicklung des dualen Systems in Auftrag gegeben hatte. Demnach gaben 68 Prozent der Befragten an, dass Firmenkunden am ehesten für die Honorarvermittlung geeignet sind. Es folgten besser Verdienende für 67 Prozent und Freiberufler für 57 Prozent der Umfrageteilnehmer.

(Quelle: Vermittler-Puls 2015, [https://www.maklermanagement.ag/wir\\_ueber\\_uns/presse/20150929\\_Honorarberatung\\_braucht\\_Zeit\\_\\_um\\_im\\_Maklermarkt\\_anzukommen.html](https://www.maklermanagement.ag/wir_ueber_uns/presse/20150929_Honorarberatung_braucht_Zeit__um_im_Maklermarkt_anzukommen.html))

## **VINEA Makler-Service: Ein spezialisierter Dienstleister für die Honorarvermittlung**

Auf den MM.AG-Infotagen stellte sich erstmals die VINEA Makler-Service GmbH vor, die als Dienstleister der maklermanagement.ag sämtliche Abläufe rund um die Honorarvermittlung organisiert. Neben Schulungen und der administrativen Unterstützung, zum Beispiel durch geprüfte Honorarvereinbarungen, stehen verkäuferische Inhalte im Vordergrund. Darüber hinaus übernimmt der Dienstleister das Inkasso und die Weiterleitung des Honorars, das zwischen 1,6 und 4,9 Prozent der Beitragssumme betragen kann. „Bei unserem Modell zahlen die Kunden das Honorar einmalig und in voller Höhe“, sagt Jürgen Riemer. Das entspricht auch dem Maklervotum aus dem Vermittler-Puls 2015. Jeder vierte Makler hatte sich für diese Zahlungsart ausgesprochen. Lediglich acht Prozent der Befragten konnten sich eine Ratenzahlung vorstellen. Im Unterschied zu anderen Anbietern wird bei VINEA Makler-Service erst bei erfolgreicher Vermittlung von Nettotarifen eine Service-Gebühr erhoben.

### **Über die maklermanagement.ag**

Die maklermanagement.ag, Hamburg, ist eine Vertriebservice-Gesellschaft der Basler Versicherungen für unabhängige Finanzdienstleister, die ihren Schwerpunkt in der privaten Altersvorsorge haben. Die maklermanagement.ag unterstützt ihre Geschäftspartner mit einem Angebot aus maklergerechten Produkten der Basler Versicherungen, einem professionellen Makler-Service und einer umfassenden Vertriebsunterstützung. Die maklermanagement.ag ist die erste Vertriebservice-Gesellschaft, die im Vertriebspartnerservice von der Kölner Gesellschaft ServiceValue zertifiziert wurde. Die maklermanagement.ag wurde im Jahr 2007 gegründet. Weitere Informationen finden Sie unter [www.maklermanagement.ag](http://www.maklermanagement.ag)

### **Über die VINEA Makler-Service GmbH**

Alleiniger Gesellschafter und Geschäftsführer der VINEA Makler-Service GmbH ist Jörg Maibom, der aus seiner langjährigen Tätigkeit in verschiedenen Führungspositionen der Versicherungswirtschaft sowohl die Vertriebsseite als auch die Produktgeberseite kennt. Jörg Maibom ist auf allen Vertriebswegen zu Hause. Seine berufliche Laufbahn führte ihn vom Exklusiv-Vertrieb eines namhaften deutschen Versicherers, über eine unabhängige norddeutsche Vertriebsgesellschaft und eine international tätige Versicherungsgruppe zur VINEA Makler-Service GmbH. Die Gesellschaft wurde im Juni 2014 gegründet und hat ihren Sitz in Hamburg. Weitere Informationen finden Sie unter [www.vinea-gmbh.de](http://www.vinea-gmbh.de)

### **Pressekontakt:**

Claudia Kressel  
Telefon: 040 / 645 383 12  
E-Mail: [info@kressel-communication.de](mailto:info@kressel-communication.de)

### **Unternehmen**

CKC Claudia Kressel Communication  
Fleethof - Stadthausbrücke 1-3  
20355 Hamburg