

So läuft der Provisionsdeckel ins Leere

Seit Monaten wird über einen Provisionsdeckel in der Lebensversicherung diskutiert. Während die Politik die private Altersvorsorge durch eine Provisionsregulierung attraktiver machen möchte, erwarten Gegner Beratungslücken bei Verbrauchern und Existenznöte bei Vermittlern. Bei den vorgeschlagenen Alternativen wird ein entscheidender Lösungsweg völlig außer Acht gelassen.

Die Einführung des aktuell diskutierten Provisionsdeckels würde zum Teil zu massiven Einkommensverlusten bei Versicherungsmaklern führen. Ein Provisionsdeckel ist umso schmerzhafter, je mehr Beratungen „erfolglos“, d. h. ohne Produktvermittlung durchgeführt werden müssen. Bei einem Provisionsatz von 25 Promille und einer Abschlussquote von 33% errechnete das ifa-Institut der Universität Hohenheim für einen durchschnittlichen Lebensversicherungsvertrag einen Stundensatz von lediglich 40 Euro.

Bei allem Protest der Makler und ihrer Verbände stellt sich die Frage, ob eine derartig unattraktive Vergütung als schicksalhaft hingenommen werden muss. In keiner anderen Branche würde sich ein selbständiger Kaufmann vorschreiben lassen, was er zu verdienen hat.

Spätestens seit Inkrafttreten des IDD-Umsetzungsgesetzes haben Makler mit der Honorarberatung die Möglichkeit, sich von dieser Abhängigkeit zu lösen. Sie müssen dabei keine grundsätzlich neue Geschäftsidee entwickeln. Vielmehr können sie die Honorarberatung ergänzend in ihr Geschäftsmodell aufnehmen. Von Vorteil ist dabei, dass jeder Berater sein eigenes, für ihn passendes Vergütungsmodell entwickeln kann. Angelehnt an die verschiedenen Phasen des Beratungsprozesses kann ein Vergütungsmodell beispielsweise aus einem Stundensatz für die Beratung, ein volumenabhängiges Vermittlungshonorar und eine laufende Betreuungsgebühr bestehen. Dabei kann in Einzelfällen auch das Factoring von Honorarforderungen erfolgen.

Entscheidend ist, dass vor der Beratung mit dem Kunden eine Vergütungsvereinbarung geschlossen wird. Im Gegensatz zum Provisionssystem erfolgt damit keine Beratung mehr kostenlos und muss auch nicht quersubventioniert werden.

Pressekontakt:

Dr. Walter Hubel
Telefon: 0228 - 29972782
Fax: 0228 - 29972789
E-Mail: walter.hubel@confee.de

Unternehmen

con.fee AG
Hegelstraße 14
53177 Bonn

Internet: www.confee.de

Über con.fee AG

Seit über zehn Jahren unterstützt die con.fee AG die honorarbasierte Finanzberatung. Finanzberatern des con.fee-Honorarberaternetzwerks steht ein großes Sortiment kostengünstiger Nettoprodukte und spezieller Fondskonzepte zur Verfügung. Neben weiteren Dienstleistungen rund um die Honorarberatung können mit einer speziellen Beratungssoftware die Kosten- und Renditevorteile von Nettoprodukten transparent gemacht werden. An der con.fee AG sind keine Produktgesellschaften beteiligt. Die con.fee AG ist unabhängig und inhabergeführt.