

Referentenentwurf zum Provisionsdeckel: Honorarberatung bekommt weiteren Rückenwind

Das Bundesfinanzministerium hat einen Referentenentwurf zur Begrenzung von Abschlussprovisionen bei Lebensversicherungen vorgelegt. Vermittler sollen nur noch 2,5 bis maximal 4 Prozent für ihre Vermittlungstätigkeit erhalten. Eine Alternative kann die Honorarberatung sein.

Im Rahmen der Umsetzung des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) haben Versicherungsgesellschaften zahlreiche Maßnahmen getroffen, um ihre Leistungen auch in einem Niedrigzinsumfeld erfüllen zu können. Nach Meinung des Bundesfinanzministeriums ließ die Absenkung der tatsächlich entstandenen Abschlusskosten aber zu wünschen übrig.

Um gegebenenfalls bestehenden Fehlanreizen sowie exzessiven hohen Abschlussprovisionen und Vergütungen entgegenzuwirken, sollen diese nun begrenzt werden. Nach dem Referentenentwurf dürfen nur noch 2,5 Prozent auf eine Beitragssumme von maximal 35 Jahren als Provision bzw. Courtage für die Vermittlungstätigkeit gezahlt werden. Erfüllen Vermittler bei ihrer Tätigkeit angemessene qualitative Kriterien, kann die Abschlussprovision auf bis zu 4 Prozent erhöht werden.

Honorarberatung wird gestärkt

Mit dem vorliegenden Referentenentwurf wird ein neues Level erreicht. Zwar zeigt die Erfahrung, dass es im Verlauf eines Gesetzgebungsverfahrens noch zu Änderungen kommen kann. Die Wahrscheinlichkeit, dass die Abschlussprovisionen aber weiter unter Druck geraten und dass es gegebenenfalls zu einem konkreten Provisionsdeckel kommt, ist mit dem Entwurf des Bundesfinanzministeriums nun aber gestiegen.

Gerade Versicherungsmakler sollten die aktuellen Entwicklungen zum Anlass nehmen und sich alternative Vergütungen suchen. Eine Alternative kann die Honorarberatung sein. Im letzten Jahr wurde bereits mit der IDD-Gesetzgebung und insbesondere für Versicherungsmakler der Einstieg in die Honorarberatung geebnet. Für ihre Vermittlungsleistung dürfen Berater mit ihren Kunden ein Honorar individuell vereinbaren und auch Beratungsleistungen bei Gewerbekunden abrechnen.

Know-how, Rüstzeug und schrittweiser Einstieg

Für eine erfolgreiche Honorarberatung sind Know-how, eine Menge Rüstzeug und die richtige Kundenansprache gefragt. Der Einstieg in die Honorarberatung kann schrittweise und mit dem persönlichen Tempo erfolgen.

„Makler werden es am Ende schwer haben, auf Veränderungen sofort reagieren zu können. Sie sollten nicht warten und das eigene Schicksal selbst in die Hand nehmen“, betont Heiko Reddmann, Geschäftsführer der HonorarKonzept GmbH.

Kostenfreie Infoveranstaltungen bundesweit

„Als hätten wir es gewusst“, ergänzt Volker Britt, Geschäftsführer der HonorarKonzept. „Seit dem 25. März bieten wir mit einem erfolgreichen Honorar-Finanzberater aus der Region deutschlandweit Informationsveranstaltungen zur Honorarberatung an. Jeder Versicherungsmakler ist herzlich eingeladen.“

Alle Informationen zum Leistungsangebot der Honorarkonzept sowie zu den Veranstaltungen und die Möglichkeit zur kostenfreien Anmeldung findet man unter www.honorarkonzept.de

KONTAKT

Dr. Alfonsina Scarinzi

PR-Berater

insignis Agentur für

Kommunikation GmbH (GPRA)

Tel. +49 (0)511 - 13 22 14 17

Fax +49 (0)511 - 13 22 14 99

E-Mail alfonsina.scarinzi@insignis.de

<http://www.insignis.de>