

## IMD II-Entwurf – Courtageverbot bringt mehr Vor- als Nachteile!

**Die Deutsche Verrechnungsstelle weist daraufhin, dass das entworfene Courtageverbot (anders als mancherorts kommuniziert) mehr Vor- als Nachteile für die Vermittler nach sich ziehen wird. Die Erfahrung zeigt, dass Versicherungsmakler mit Honorarmodellen deutlich mehr verdienen als durch Courtagen.<br />**

05.07.2012 - Die Deutsche Verrechnungsstelle weist daraufhin, dass das entworfene Courtageverbot (anders als mancherorts kommuniziert) mehr Vor- als Nachteile für die Vermittler nach sich ziehen wird. Die Erfahrung zeigt, dass Versicherungsmakler mit Honorarmodellen deutlich mehr verdienen als durch Courtagen.

Der Makler ist flexibler im Wettbewerb und kann auch Finanzprodukte anbieten, die keine Courtagen erhalten. Durch die mittlerweile vorhandene Vielzahl von courtagefreien Produkten wird er künftig noch besser im Wettbewerb mit gebundenen Vertretern abschneiden.

Dabei kann das Honorar des Maklers sogar höher sein, als die vom Vertreter offengelegte Provision!

„Dies zeigt sich aus der Erfahrung mit den Produktinformationsblättern jetzt schon“, so Michael A. Hillenbrand, Vorstand der Deutschen Verrechnungsstelle. „Wenn das Provisionsprodukt z.B. 4 % Abschlusskosten ausweist und der Makler 5 % oder 6 % an Gebühr nimmt, sein Vorschlag aber trotz Berücksichtigung dieser Gebühr bessere Ergebnisse (niedrigerer Gesamtaufwand oder höhere Leistungen usw.) erzielt, dann ist der Kunde gerne bereit, dem Makler für diese bessere Lösung ein höheres Honorar zu bezahlen.“

In Zukunft wird dies noch leichter vonstattengehen, da in den KID's (Key Information Documents) die Kosten der Versicherer viel detaillierter ausgewiesen müssen als bisher (vgl. Memo 12-516 unter Nr. 8). Hierdurch soll dem Schaden aus dem Verkauf ungeeigneter Lebensversicherungsprodukte, den die EU für alle 27 Staaten auf unglaubliche 1,1 Bio. € (1.100.000.000.000 €!) schätzt (vgl. Memo 12-516 Nr. 13), entgegengewirkt werden.

Die Makler befreien sich vollständig von Stornohaftungsproblemen. Künftig muss der Mitbewerber, der einem Kunden die Kündigung empfiehlt sich fragen lassen, warum er nicht bei seiner Empfehlung darauf hingewiesen hat, dass die Vermittlungs- und Beratungskosten verloren sind. Das spielt vor allem dann eine Rolle, wenn die Kosten über mehrere Jahre verteilt werden und der Kunde analog der BGH-Rechtsprechung diese Honorare auch nach Kündigung eines Versicherungsvertrages weiter entrichten muss.

Die Probleme mit schlechtverlaufenden Beständen oder Verträgen kehren sich in Umsatztreiber um. Bisher muss der Makler befürchten, seine Courtage zu verlieren, wenn der Versicherer ihm den Bestand vor die Füße wirft. Künftig löst die Hilfe bei der Neueindeckung sogar entsprechende Honorare aus, die umso höher sein können, je größer die Probleme des/der Versicherungsnehmer sind einen Versicherer zu finden.

Der Makler muss des Weiteren nicht mehr befürchten, dass seine Kunden auf unerklärliche Weise in Bestände von Agenturen des Versicherers übertragen werden, denn kaum ein Agent hat ein Interesse provisionsfreie Verträge zu betreuen!

Die Versicherer können auch keine Courtagen mehr kürzen, weil „die Produktion nicht stimmt“ oder die Courtagezusage beendet wird.

Der Makler ist völlig frei und legt seine Vergütung selbst fest!

Mit den angeblichen Nachteilen, unter anderem dass man mit dem Kunden über Geld reden muss, haben nach Erfahrung der Deutschen Verrechnungsstelle nur diejenigen Vermittler mit schlechter Ausbildung, geringem Wissen und wenig Erfahrung ein Problem. Alle Profis haben genügend Zeit sich auf die Änderungen auch professionell vorzubereiten um die Kundeninteressen völlig unabhängig noch besser zu vertreten und dabei wesentlich besser zu verdienen. Unterstützung hierbei liefert die Deutsche Verrechnungsstelle.

**Kontakt:**

Deutsche Verrechnungsstelle für  
Versicherungs- und Finanzdienstleistungen AG  
Randersackerer Str. 51  
97072 Würzburg

Tel.: 0931 / 260 828 - 0  
Fax: 0931 / 260 828 - 79  
Webseite: [www.dv\[vm\]f.de](http://www.dv[vm]f.de)

