

VersicherungsJournal

Der tägliche* Informationsdienst für die Versicherungsbranche.
Kompetent. Unabhängig. Kostenlos.

ISSN 1617-0679

*Aktualisierung montags bis freitags, außer an bundeseinheitlichen Feiertagen.

Startseite

Newsletter

Ihre E-Mail-Adresse

anmelden

Leserbriefe

Archiv

Suchbegriff eingeben suchen

Abonnement

Registrierung

Passwort / Freischaltung

Über uns

Impressum

Bedienungshinweise

Leserstruktur

Mediadaten

Nutzungsbedingungen

Werbung

Veranstaltungen

© MediAss GmbH

RSS

Empfehlen Sie das
VersicherungsJournal [hier...](#)

Werbung



Leistungsstark:
Besser als jedes Sparbuch

Hier klicken!

ING DiBa

Vertrieb und Marketing vom 4.11.2005

Entscheidung zwischen Honorar und Courtage nicht nötig

Der Versicherungsberater Michael Hillenbrand, Geschäftsführer der [procuro Unternehmensberatung und Versicherungsberatung](#), berät **Versicherungsmakler, die an der Einführung der Honorarberatung (VersicherungsJournal 20.9.2004) interessiert sind.**

VersicherungsJournal: Herr Hillenbrand, welchen Hintergrund haben Sie für Ihre Beratungstätigkeit?

Hillenbrand: 1985 gründete ich ein Versicherungsmaklerunternehmen und war bis 2004 maßgeblich an dessen Aufbau, der zuletzt einen Personalstand von 35 Mitarbeitern hatte, beteiligt.

Seit 1989 betrieb das Unternehmen unter meiner Federführung Beratung gegen Honorar. Wir hatten es einfach satt, kostenlos umfangreiche Angebote und Ausarbeitungen zu machen, um damit der Konkurrenz schlau zu machen.



Also begannen wir unsere Expertisen nur noch gegen Honorar zu erstellen. Weil das im mittelständischen Gewerbe noch Neuland war, musste das natürlich verkauft werden, so wuchs ein immer ausgefeilteres Konzept, das dem Unternehmen nunmehr mehrere 100.000 Euro Deckungsbeitrag liefert.

Im Sommer 2004 schied ich aus dem Unternehmen aus und stehe dort nur noch beratend zur Verfügung. Ich beantragte die Zulassung zum Versicherungsberater, die ich dann im Februar 2005 erhielt und stelle mein Know how nun dem Markt in meinen Seminaren und Beratungen zur Verfügung.

VersicherungsJournal: Was genau ist Ihr Beratungsansatz?

Hillenbrand: Aufgrund meiner langjährigen Tätigkeit im eigenen Maklerunternehmen bin ich mit allen Höhen und Tiefen des Tagesgeschäftes vertraut. Diese Erfahrung stelle ich Interessierten zur Verfügung, die z.B. ihr Unternehmen ertragreicher machen, neu ausrichten oder durch Honorare zusätzliche Einnahmen generieren wollen.

VersicherungsJournal: Welche Vorteile kann sich ein Makler von der Honorarberatung versprechen?

Hillenbrand: Die Vorteile der Beratung gegen Honorar sind vielfältig.

Zum einen kann man sich eine wesentlich größere Beratungstiefe erlauben, weil man direkt dafür vergütet wird. Es muss also nicht mehr „schnell schnell gehen“, damit endlich Umsatz kommt. Dadurch wächst das unternehmenseigene Know how beträchtlich.

Zum zweiten entlastet man gleichzeitig die Mitarbeiter, die mit den Quotierungen der Risiken beschäftigt sind, weil eben nicht mehr 10 oder 20 Angebote gemacht werden, bevor irgendein Ertrag in Aussicht steht. Dadurch werden die Unternehmensressourcen viel effizienter eingesetzt!

Außerdem kann der Makler dadurch schneller wachsen, weil Effektivität und Effizienz mit der nötigen Liquidität gepaart werden. Einschränkungen bei den Courtagen sind damit nicht verbunden, weil die Kunden es verstehen, dass eine hochqualifizierte Vorarbeit Kosten auslöst, die nicht über die üblichen Courtagen abgedeckt werden können.

VersicherungsJournal: Die rechtliche Basis für die Honorarberatung gilt als umstritten, zumindest als Graubereich von Handels- und Rechtsberatungsrecht. Wie sehen Sie das?

Hillenbrand: Wenn man Rechnungen stellt, bleibt es nicht aus, dass man auch mal einen Kunden findet, der meint er müsse die Rechnung nicht bezahlen, mit dem trifft man sich dann halt vor Gericht wieder. Und so sind in 15 Jahren einige interessante Urteile zusammen gekommen, die eindeutig bestätigen, dass die Beratung gegen Honorar zulässig ist, wenn Sie die Grenzen des Rechtsberatungs-Gesetzes (RBerG) nicht überschreitet, d.h. als notwendiges Hilfsgeschäft gem. Art. 1 § 5 RBerG. betrieben wird.

Der Auffassung einiger Kritiker, dass diese Grenzen automatisch überschritten werden, sobald der Makler für diese Beratung eine Vergütung nimmt, die über die Vermittlungscourtage hinausgeht, mögen die Gerichte allerdings nicht folgen.

VersicherungsJournal: Manche Beobachter befürchten, dass Makler durch eine Freigabe der Honorarberatung lukrative Provisionsvermittlungen einbüßen, ohne bei bisher wirtschaftlich unzureichenden Vermittlungen Honorare durchsetzen zu können. Teilen Sie diese Einschätzung?

Hillenbrand: Diese Frage stellt sich nur, wenn man unterstellt, dass der Makler sich zwischen beiden Wegen (Courtage oder Honorar) entscheiden muss. Diese Gefahr sehe ich aus der Praxis absolut nicht. Zwar behaupten die Kritiker, dass ein Makler nicht Courtage und Honorar nehmen dürfe, jedoch konnte mir noch keiner die Rechtsgrundlage nennen, auf die er sich beruft.

VersicherungsJournal: Andere Interessierte scheinen sozusagen eine Einnahmemaximierung anzustreben, also neben der Provision im Erfolgsfall auch noch ein Honorar im Misserfolgsfall durchsetzen zu wollen. Wäre das nicht eine Pervertierung der eigentlichen Idee der Honorarberatung und eine Gefahr, den Versicherungsvertrieb erneut in Verruf zu bringen?

Hillenbrand: Diese Argumente haben sicher ihre Berechtigung, aber sie haben mit der Beratung gegen Honorar an sich nichts zu tun.

Ein Honorar muss erläutert, verkauft und verdient werden! Der Kunde will hier eine Gegenleistung spüren, die sich nicht nur mit der Vermittlung verargumentieren lässt. Und somit wird der Markt selbst dafür sorgen, dass nur die seriösen Dienstleister wachsen.

VersicherungsJournal: Manche Berater empfehlen, Vermittlung und so genannte kaufmännische Leistungen zu trennen und für letztere gesonderte Honorare zu berechnen, z.B. für Risikoanalysen, Anlage von Versicherungsordnern etc. Halten Sie das auch für eine sinnvolle Lösung?

Hillenbrand: Davon rate ich strikt ab! Bei der Beratung der Kunden können Sie nicht vermeiden, dass gewisse Rechtsgebiete (Steuerrecht, Versicherungsrecht, allgemeines Vertragsrecht usw.) gestreift werden.

Diese Beratungen sind als notwendiges Hilfsgeschäft im Rahmen der Tätigkeit als Versicherungsmakler erlaubt. Wenn Sie die Beratungstätigkeit nun auslagern, womöglich noch in ein anderes Unternehmen, geben Sie Ihren Gegnern den Steilpass, der Sie dann endgültig vom Markt fegt!

VersicherungsJournal: Vielen Dank für das Gespräch.

[Matthias Beenken](#)

drucken

weiterleiten

kopieren

Leserbrief schreiben

Wie beurteilen Sie diesen Artikel?

- sehr interessant informativ unwichtig

[abschicken](#)

[zurück](#) [nächster Artikel dieser Ausgabe](#)