



So läuft der Provisionsdeckel ins Leere

Seit Monaten wird über einen Provisionsdeckel in der Lebensversicherung diskutiert, weil die Abschlussprovisionen für Lebens- und Rentenversicherungen unzumutbar hoch seien. 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 jedoch ein entscheidender Lösungsweg völlig außer Acht gelassen.

Bei allem Protest der Makler und ihrer Verbände stellt sich die Frage, ob eine derartig unattraktive Vergütung als schicksalhaft hingenommen werden muss oder ob es einen Ausweg aus dieser Abhängigkeit gibt. In keiner anderen Branche würde sich ein selbstständiger Kaufmann in dieser Weise 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, einem volumenabhängigen Vermittlungshonorar und einer laufenden Betreuungsgebühr bestehen. Dabei kann in Einzelfällen auch das Factoring von Honorarforderungen erfolgen.

Entscheidend ist, dass vor der eigentlichen Beratung mit dem Kunden ein Vorgespräch durchgeführt wird, an dessen Ende eine Vergütungsvereinbarung geschlossen wird. Im Gegensatz zum Provisionssystem erfolgt dadurch keine Beratung mehr kostenlos und muss auch nicht quersubventioniert werden. Für viele Makler ist dies sogar die entscheidende Motivation für den Ein- beziehungsweise Umstieg.

Damit die Umsetzung derartiger Themen in die Praxis gelingt, bietet die con.fee AG ihren Partnern kostenlose Erfolgskurse an. Um den Aufwand für die Teilnehmer möglichst gering zu halten, werden die Kurse auch in Form von Webinaren durchgeführt. Die Teilnehmer erhalten Arbeitsmaterialien, mit denen sie die einzelnen Entwicklungsschritte nachvollziehen und dokumentieren können. Es werden vorbereitende Telefongespräche geführt und Nachbearbeitungen angeboten.

Über die con.fee AG

Seit über 13 Jahren unterstützt die [con.fee AG](#) die honorarbasierte Finanzberatung. Finanzberatern

des con.fee-Honorarberaternetzwerks steht ein großes Sortiment kostenminimierter Nettoprodukte und spezieller Fondskonzepte zur Verfügung. Mit einer speziellen Beratungssoftware können die Kosten und Renditevorteile von Nettoprodukten berechnet werden. Für die praktische Umsetzung werden kostenlose Erfolgskurse angeboten. An der con.fee AG sind keine Produktgesellschaften beteiligt. Die con.fee AG ist unabhängig und inhabergeführt.

Autor: Dr. Walter Hubel, Vorstand, con.fee AG

Bilder: (1) © alphaspirt / fotolia.com (2) © experten-netzwerk GmbH

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4945633/so-laeuft-der-provisionsdeckel-ins-leere/>