

Gut für Versicherungsmakler & Co.: Mix aus Honorar und Provision bietet Rechtssicherheit und steigert Rentabilität

Die im Zuge der sukzessiven Umsetzung des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) auszumachenden Einkommenseinschnitte, die insbesondere das Gros der Versicherungsmakler treffen wird, verursacht im Vermittlerlager die intensiviertere Suche nach praktikablen wie zügig umsetzbaren Lösungen, um sich auch weiterhin betriebswirtschaftlich rentabel aufstellen zu können. Entgegen anfänglichen Vorbehalten erfreuen sich dabei zwischenzeitlich im Besonderen Mischmodelle, die nebst gewohnt provisionsbasierten Einnahmequellen zusätzlich honorarbasiertere Servicegebühren-Modelle berücksichtigen, spürbar steigenden Interesses. Die zu aller Erst in freien Versicherungsmaklerkreisen partout nicht enden wollenden Querelen und Verunsicherungen hinsichtlich betriebswirtschaftlicher Zukunftsfähigkeit der eigenen Unternehmung erweisen sich als durchaus begründet. So steht als folgenreiches Ergebnis einer politisch gewollten Agenda, dass unterm Strich durch die Versicherer - und dazu in nicht unerheblichem Ausmaß - Abschlusscourtagen kurz- bis mittelfristig beschnitten werden. Im Zuge dessen verwundert daher auch nicht weiter, dass sich insbesondere Versicherungs- wie Finanzmakler nach §34d beziehungsweise §34f Gewerbeordnung (GewO) zusehends dem Thema Honorarberatung im Allgemeinen sowie so genannten Mischmodellen, einem Mix aus honorar- und provisionsbasiertem Leistungsspektrum, im Speziellen öffnen.

Die im Zuge der sukzessiven Umsetzung des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) auszumachenden Einkommenseinschnitte, die insbesondere das Gros der Versicherungsmakler treffen wird, verursacht im Vermittlerlager die intensiviertere Suche nach praktikablen wie zügig umsetzbaren Lösungen, um sich auch weiterhin betriebswirtschaftlich rentabel aufstellen zu können. Entgegen anfänglichen Vorbehalten erfreuen sich dabei zwischenzeitlich im Besonderen Mischmodelle, die nebst gewohnt provisionsbasierten Einnahmequellen zusätzlich honorarbasiertere Servicegebühren-Modelle berücksichtigen, spürbar steigenden Interesses.

Die zu aller Erst in freien Versicherungsmaklerkreisen partout nicht enden wollenden Querelen und Verunsicherungen hinsichtlich betriebswirtschaftlicher Zukunftsfähigkeit der eigenen Unternehmung erweisen sich als durchaus begründet. So steht als folgenreiches Ergebnis einer politisch gewollten Agenda, dass unterm Strich durch die Versicherer - und dazu in nicht unerheblichem Ausmaß - Abschlusscourtagen kurz- bis mittelfristig beschnitten werden. Im Zuge dessen verwundert daher auch nicht weiter, dass sich insbesondere Versicherungs- wie Finanzmakler nach §34d beziehungsweise §34f Gewerbeordnung (GewO) zusehends dem Thema Honorarberatung im Allgemeinen sowie so genannten Mischmodellen, einem Mix aus honorar- und provisionsbasiertem Leistungsspektrum, im Speziellen öffnen.

Indes lässt ein uneinheitlicher Diskurs zur Auslegung der aktuellen Rechtslage Betroffene offenkundig viel zu oft noch verunsichert zurück. So hält sich in Reihen nicht weniger Maklerunternehmungen die Annahme, dass es, um Honorare zusätzlich zur Provision vereinnahmen zu können, einer zweiten funktionalen wie personell eigenständigen Beratungsgesellschaft bedürfe. „Innerhalb der Abrechnungsmodalitäten gilt zwar ein Unterschied zwischen den generierten Provisions- und Honorarberatungseinnahmen, aber die zusätzliche Gründung einer separaten Firma ist für den Makler nicht notwendig“, erklärt Dr. Walter Hubel, Vorstand der Bonner Honorarberatungsexperten con.fee AG und informiert weiter: „Im Hinblick auf das Honorarberatungsangebot bedarf es vielmehr einer prozessoptimierten steuerrechtlich einwandfreien Abrechnung von Honoraren. Entsprechend professionelle wie umfassende Hilfestellung bietet hier unser Haus bereits seit Jahren an.“

Ebenfalls hartnäckig kursiert in Reihen vieler Versicherungs- wie Finanzmakler die Befürchtung, dass als Konsequenz aus einem neu implementierten Honorarberatungsmodell, vorhandene Bestandsprovisionen sogar rückwirkend durch den Berater zurückgezahlt werden müssten. „Auch diese Einschätzung ist falsch“, stellt Dr. Hubel klar und erklärt: „In der Tat können sich bei Beratern, die sich via Registereintrag für das seit August letzten Jahres gesetzlich neu geschaffene Berufsbild des Finanz-Honoraranlagenberaters entschieden haben, Probleme bei vorhandenen Bestandsprovisionen ergeben. Dies gilt in etwa dann, wenn weiterhin eine Beratung des Bestandskunden stattfindet. Indes sind Vermittler, die einzig nach §34d beziehungsweise §34f GewO agieren, von diesem Szenario grundsätzlich nicht betroffen.“

Weitere Entkräftung erfährt das Thema einer vermeintlichen „Risikobehaftung bei Mischmodellen“ durch Dr. Christian Grugel, Abteilungsleiter für den Bereich Verbraucherpolitik im Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV). Dieser bestätigte noch im März dieses Jahres seinen zahlreichen Zuhörern auf dem Honorarberaterkongress in Hanau, dass Mischmodelle aus Provision beziehungsweise Courtage und Honorar rechtlich erlaubt seien. Insofern bewegen sich Mischmodelle keinesfalls innerhalb einer unsicheren Grauzone, sondern sind möglich, solange ein Berater den Status eines Vermittlers beibehält.

con.fee-Vorstand Dr. Hubel fasst zusammen: „Wir stellen trotz aller diesbezüglichen Verlautbarungen dennoch unvermindert fest, dass gerade, wenn es um das Thema geht, weitverbreitet immer noch Unsicherheit vorherrscht, ob und inwieweit die Option Mischmodell in das gewohnte Geschäftsmodell überhaupt integriert werden kann. Unsere deutschlandweit, ab 21. April in Bremen/Hamburg startende Roadshow, räumt hier Missverständnisse aus dem Weg, klärt proaktiv auf und bietet rundum praktikable wie rechtssichere Lösungen.“

Weitere Informationen zur con.fee AG Roadshow in 12 Städten sowie die Möglichkeit zur kostenfreien Teilnahme finden Sie unter: <http://akademie.conftee.de/Termine/>

Pressekontakt:

Dr. Walter Hubel

Telefon: 0228 - 97147400

Telefax: 0228 - 97147500

E-Mail: walter.hubel@conftee.de

Unternehmen:

con.fee AG

Hegelstraße 14

53177 Bonn

Internet: www.conftee.de

Über die con.fee AG

Seit zehn Jahren unterstützt die con.fee AG die honorarbasierte Finanzberatung. Sie stellt Versicherungsmaklern, unabhängigen Finanzberatern und Honorarfinanzanlagenberatern über 200, teils exklusive Honorartarife, spezielle Fondskonzepte und ein umfangreiches Software- und Dienstleistungspaket rund um die Honorarberatung zur Verfügung. An der con.fee AG sind keine Produktgesellschaften beteiligt. Die con.fee AG ist unabhängig und inhabergeführt.

