

## maklermanagement.ag lässt Makler befragen Honorarberatung braucht Zeit, um im Maklermarkt anzukommen

### **- Mehrheit der Makler hat noch keine Honorarberatung durchgeführt - Firmenkunden und besser Verdienende derzeit besonders geeignet für Honorarberatung - Honorarberatung in der betrieblichen Altersversorgung am sinnvollsten**

Knapp jeder vierte Makler hat in den vergangenen zwölf Monaten eine Honorarberatung durchgeführt, die große Mehrheit von 76 Prozent dagegen noch nicht. Das ist ein Ergebnis der Online-Maklerbefragung „Vermittler-Puls 2015“, die die maklermanagement.ag bei YouGov in Auftrag gegeben hatte. Fast jeder fünfte Makler praktiziert die Honorarberatung in ein bis 20 Prozent seiner Beratungen. Lediglich zwei Prozent der befragten Vermittler vereinbarten bei mehr als jeder zweiten Beratung ein Honorar. Kein einziger Befragter bestätigte die Aussage: „Ich berate nur noch auf Honorarbasis.“

Besonders sinnvoll ist die Honorarberatung nach Ansicht von 43 Prozent der Makler in der betrieblichen Altersversorgung, gefolgt von staatlich geförderten Altersvorsorgeprodukten für Selbstständige (27 Prozent), zum Beispiel Basisrentenversicherungen, und biometrischen Produkten (22 Prozent). Zu letzteren gehören Pflege-, Berufsunfähigkeits- und Risikolebensversicherungen. Allerdings haben auch 38 Prozent der Befragten noch keine Vorstellung, in welcher Produktkategorie eine Honorarberatung sinnvoll sein kann.

Große Einigkeit herrscht unter den Maklern, wenn es um die Frage geht: „Für welche Zielgruppe eignet sich die Honorarberatung am ehesten?“ In der Rangfolge werden derzeit Firmenkunden (68 Prozent), besser Verdienende (67 Prozent) und Freiberufler (57 Prozent) genannt. Privatkunden, Singles und Familien scheinen sich aus Maklersicht zurzeit noch nicht anzubieten. Die Nennungen lagen zum Teil deutlich unter zehn Prozent.

70 Prozent der Makler denken, dass die Honorare wohl nicht das bisherige Niveau der Provisionsvergütungen erreichen werden. Ein fast ebenso hoher Anteil der Befragten glaubt nicht, dass die Honorarberatung in Zukunft einen wesentlichen Anteil an ihrem Umsatz ausmachen wird (66 Prozent). Unterm Strich glauben dies lediglich elf Prozent der Befragten; knapp jeder vierte Makler antwortet mit „vielleicht“.

Für Jürgen Riemer, Vorstand der maklermanagement.ag, ergeben sich aus den Ergebnissen der Maklerbefragung wertvolle Erkenntnisse für seine Vertriebsunterstützung rund um die Honorarberatung: „Wir wollen Maklern beim Einstieg in die Honorarberatung helfen. Ich bin überzeugt davon, dass Makler dadurch heute schon in bestimmten Zielgruppen zusätzliche Abschlussmöglichkeiten gewinnen. Wir entwickeln derzeit Vertriebsansätze, die geeignet sind, die Makler an die Beratung von Nettotarifen heranzuführen. Unser Angebot umfasst Vertriebskonzepte, Schulungen, Beratungsunterlagen, Nettotarif, Honorarvereinbarungen und vieles mehr. Makler können sich mit uns mit dem Thema in kleinen Schritten vertraut machen.“

Die Vertriebsansätze werden ausgerichtet sein auf ausgewählte Zielgruppen, wie Freiberufler, Selbstständige und besser Verdienende, und bestimmte Produktlösungen. Dazu gehören Basisrentenversicherungen, Einmal-Anlageprodukte als Alternative zu bestehenden Kapitalanlagen und Versicherungen für die betriebliche Altersversorgung. Die maklermanagement.ag wird dafür sorgen, dass Makler honorar- sowie provisionsbasierte Vergütungsmodelle nebeneinander nutzen können. Denn, so Riemer: „Ein Makler sollte immer entscheiden können, welche Vergütungsform für welchen Kundentyp und welches Vorsorgethema am sinnvollsten ist.“

Umfrageergebnisse in Tabellen und Diagrammen finden Sie [HIER](#)

**Über die Online-Maklerbefragung „Vermittler-Puls 2015“**

- Online-Maklerbefragung durchgeführt im YouGov Makler-Panel.
- Befragt wurden Makler, die im Privatkundenmarkt mit dem Schwerpunkt Lebensversicherung (Lebens- und Rentenversicherungen aller drei Schichten und Biometrie) tätig sind.
- Befragungszeitraum: 13. bis 24. Juli 2015
- Stichprobengröße: 234
- Auftraggeber: maklermanagement.ag