

INTERVIEW

Fair vergleichen: Brutto – und Nettotarife

Die maklermanagement.ag, Vertriebsservice-Gesellschaft der Basler Lebensversicherungs-AG, fördert ein Nebeneinander von Brutto- und Netto-Tarifen, auch das duale System genannt. In ausgewählten Zielgruppen und mit den passenden Produktlösungen können neue Vergütungsformen neben den bewährten Modellen eingesetzt werden.

Seit Jahren beobachtet die maklermanagement.ag den Versicherungsmarkt sehr regelmäßig und analysiert, wie sich regulatorische Einflüsse auswirken. In dem jüngsten Projekt geht es um die Anpassung der Vergütungsregelungen infolge des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG). Es ist zu beobachten, dass sich die bisherigen Vergütungsmodelle in Zukunft nicht mehr für alle Beratungssituationen eignen werden. Daher ist der Zeitpunkt für Versicherungsmakler äußerst günstig, sich mit neuen Beratungsstrategien zu befassen. Die maklermanagement.ag ermöglicht daher Maklern den sanften Einstieg in die Honorarvermittlung mit Nettotarifen und setzt dabei parallel weiterhin auf Bruttotarife. Makler, die den Schritt in die Nettowelt gehen und gleichzeitig auch anlassbezogen das provisionsbasierte Geschäft weiter betreiben möchten, werden von der maklermanagement.ag und ihrem Kooperationspartner, der VINEA Makler-Service GmbH, dabei unterstützt. Wie das genau gehen kann, erklären Jürgen Riemer, Vorstand der maklermanagement.ag und Jörg Maibom, Geschäftsführer der VINEA Makler-Service GmbH.

Herr Riemer, welche Idee steckt hinter dem dualen Ansatz?

JÜRGEN RIEMER: Mit dem dualen



JÜRGEN RIEMER

Vorstand der maklermanagement.ag



JÖRG MAIBOM

Geschäftsführer der VINEA Makler-Service GmbH

Ansatz kann im Einzelfall entschieden werden, wie ein Makler für seine Beratungsleistung vergütet wird. Denn mit dem LV-Reformgesetz rücken alternative Vergütungsmodelle stärker in den Fokus. Die Frage „Wie wollen Sie mich bezahlen?“ werden Makler ihren Kunden künftig häufiger stellen. Wir fördern mit dem dualen System beide Vergütungsmodelle, die Honorarvermittlung und die Courtagevariante.

Warum haben Sie sich nicht für ein Modell entschieden, Honorar oder Provision?

JÜRGEN RIEMER: Ein Makler sollte abwägen können, für welchen Kunden in welcher Beratungssituation ein Honorar sinnvoller sein kann als die Courtagevariante. Ein Nettotarif ist nicht immer für jeden Kunden in jeder Situation automatisch die bessere Lösung. Aus unserer Sicht sollte der Makler dieses neutral bewerten. Von daher sollte er beide Möglichkeiten anbieten können. Wir setzen daher auf den dualen Ansatz.

Herr Maibom, was macht die VINEA Makler-Service?

JÖRG MAIBOM: VINEA Makler-Service hat sich auf die Vertriebsunterstützung und die Organisation sämtlicher Abläufe rund um die Honorarvermittlung spezialisiert.

Mit einem serviceorientierten Ansatz richten wir uns an die Makler, die ihr bisheriges Geschäftsmodell nicht vollständig ändern, sondern durch neue Vergütungsformen ergänzen möchten.

Für viele Makler ist die Vermittlung von Nettotarifen absolutes Neuland. Wie unterstützen Sie die Makler?

JÖRG MAIBOM: Wir verstehen uns als Partner der Makler, die sich für das Thema Honorarvermittlung mit Nettotarifen interessieren. Unsere Dienstleistung besteht darin, die Makler in die Nettowelt zu begleiten und ihnen den Einstieg so einfach wie möglich zu machen. Unser Ziel ist es, durch die Öffnung von Zugangswegen zu neuen Zielgruppen sowohl das Brutto- als auch das Nettogeschäft zu fördern.

Herr Riemer, was spricht aus Kundensicht für Nettotarife?

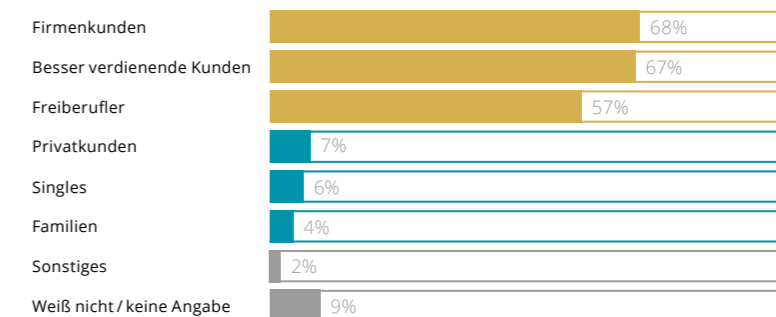
JÜRGEN RIEMER: Die Ansparleistung ist vom ersten Beitrag an höher als bei Bruttotarifen. Denn Nettotarife können mit niedrigeren Kosten kalkuliert werden. Das Honorar für die Beratung wird mit den Maklern vereinbart und von den Kunden separat vergütet. Der Vermögensaufbau kann somit viel schneller erfolgen.

Und aus Sicht von Maklern?

Zielgruppen

Was glauben Sie?

Im Vorfeld zur Entwicklung des dualen Systems hat die maklermanagement.ag Makler befragen lassen, für welche Zielgruppe sich die Honorarvermittlung am ehesten eignen würde. In der Rangfolge nannten die Befragten Firmenkunden (68 Prozent), besser Verdienende (67 Prozent) und Freiberufler (57 Prozent). Auf diese Zielgruppen hat die maklermanagement.ag ihre Vertriebsansätze ausgerichtet.



Quelle: Vermittler-Puls 2015, maklermanagement.ag, n=234

JÖRG MAIBOM: Makler verbessern die Wirtschaftlichkeit ihrer Geschäftstätigkeit durch Klarheit und Offenheit über die Honorierung ihrer Beratungsleistung. Kunden, die dem Honorar zugestimmt haben, haben ein höheres Vertrauen in die Produktempfehlung. Das wirkt sich auf die Vertragstreue aus.

Wo sehen Sie gute Chancen für die Honorarvermittlung?

JÜRGEN RIEMER: Auf Kundenseite sicherlich bei Freiberuflern, Selbstständigen, besser Verdienenden und Unternehmern. Dort ist die Bereitschaft, für eine Dienstleistung auch im Versicherungsbereich zu bezahlen, grundsätzlich stärker ausgeprägt als im klassischen Privatkundengeschäft. Daraus ergeben sich fast zwangsläufig die Produkte, mit denen wir bei der Vermittlung von Nettotarifen

am Start sind: Basisrentenversicherungen, Fondspolizen in der dritten Schicht der Altersvorsorge und Direktversicherungen für die betriebliche Altersversorgung.

Es gibt bereits einige Honoraranbieter. Was machen Sie anders?

JÖRG MAIBOM: Unser All-in-One-Service macht den Unterschied aus. Es ist ein Service aus einer Hand, der umfassend und preisgünstig zugleich ist. Unsere Service-Marge ist für den Makler extrem günstig. Denn es wird erst im Erfolgsfall abgerechnet, also dann, wenn das Geschäft bei uns eingereicht wurde. Unser Modell ist daher besonders interessant für die Makler, die nur gelegentlich gegen Honorar beraten möchten.

VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH.