

## maklermanagement.ag lässt Makler befragen - Maklerinteresse an Honorar nimmt leicht

**- Jeder dritte Makler hat bereits ein Honorar vereinbart - Makler vereinbaren bevorzugt einmaliges Honorar - Makler sind skeptisch, dass Honorar künftig wesentlich zum Umsatz beiträgt**

Das Interesse von Versicherungsmaklern gegen ein Honorar zu beraten beziehungsweise zu vermitteln, steigt in diesem Jahr leicht an. Mehr als jeder dritte Makler hat bereits ein Honorar vereinbart; im Vorjahr war es lediglich knapp jeder vierte. Die große Mehrheit von 66 Prozent hat jedoch diese Vergütungsmöglichkeit noch nicht genutzt (2015: 76 Prozent). Die Aussage „Ich berate nur noch auf Honorarbasis.“, bestätigen in diesem Jahr drei Prozent der Befragten (2015: 0 Prozent). Das ergab die Online-Maklerbefragung „Vermittler-Puls 2016“, die YouGov im Auftrag der Vertriebsservice-Gesellschaft maklermanagement.ag Anfang Juni 2016 durchgeführt hat.

Ein weiteres Ergebnis: Je größer das Maklerbüro ist, desto häufiger wurde ein Honorar vereinbart. In Maklerbüros mit mehr als vier Beschäftigten gaben insgesamt 52 Prozent der Befragten an, gegen ein Honorar beraten zu haben; 13 Prozent von ihnen arbeiten demnach nur noch auf Honorarbasis (2015: 0 Prozent). In den Maklerbüros mit zwei bis vier Mitarbeitern sind es 34 Prozent, die bereits ein Honorar vereinbart haben (2015: 24 Prozent). Eher seltener lassen sich die allein arbeitenden Makler mit einem Honorar entlohnken, jedoch mittlerweile häufiger als im Vorjahr (25 Prozent, 2015: 17 Prozent).

Am häufigsten wird bei biometrischen Produkten ein Honorar verabredet (34 Prozent), gefolgt von Altersvorsorgeprodukten, wie Produkte der betrieblichen Altersvorsorge (32 Prozent), Versicherungen gegen Einmalbeitrag (31 Prozent) und Fondspolicen (27 Prozent). „Wir beobachten, dass die Honorarvermittlung nicht im Massengeschäft, sondern eher bei großvolumigen Abschlüssen praktiziert wird“, sagt Jürgen Riemer, Vorstand der maklermanagement.ag. Und weiter: „Die Makler nutzen die Möglichkeit, bei ihrer Vergütung flexibel auf die Kundensituation eingehen zu können.“

Die Hälfte der Makler, die bereits Erfahrung mit Honoraren gemacht hat, hat eine Vergütung in Höhe von bis zu drei Prozent der Beitragssumme erhalten. Das wären 1.350 Euro bei einem Versicherungsvertrag, der monatlich mit 250 Euro bespart wird und über 15 Jahre läuft. Bei 11 Prozent der Befragten lag das Honorar zwischen drei und vier Prozent der Beitragssumme. Ein Makler von zehn vereinbarte einen Satz von mehr als vier Prozent. „Die Höhe der Vergütung von bis zu drei Prozent spricht dafür, dass Makler nicht das Maximum ausreizen, sondern sehr bewusst vorgehen“, meint Jürgen Riemer.

### **Honorarzahlung: Einmalig und in einer Summe**

Kunden zahlen das Honorar eher einmalig und in voller Höhe, so die Aussage der Mehrheit der befragten Makler (64 Prozent). Zahlungsmodelle, bei denen das Honorar in laufenden Raten bezahlt oder über ein Factoringmodell vorfinanziert wird, scheinen sich nicht durchzusetzen. Jeweils lediglich sieben Prozent der Makler haben eine solche Vergütungsform vereinbart.

Gut jeder fünfte Makler geht davon aus, dass die Honorarsätze in Zukunft steigen werden. Fast jeder vierte erwartet, dass sie gleich bleiben werden. Genauso hoch ist der Anteil derer, die mit sinkenden Honoraren rechnen. Dass die Honorarhöhe steigt und gleich bleibt, meint mehr als die Hälfte der Makler mit mehr als vier Beschäftigten (58 Prozent). Zum Vergleich: Bei den allein arbeitenden Maklern sind es 43 Prozent.

Große Skepsis herrscht unter allen Befragten darüber, ob die Honorarberatung beziehungsweise

-vermittlung in Zukunft einen wesentlichen Anteil an ihrem Umsatz ausmachen wird. 63 Prozent gehen davon nicht aus. Bei den über 55-Jährigen sind es sogar 74 Prozent. Auch die Befragten in größeren Maklerbüros glauben mehrheitlich nicht daran, dass Honorareinnahmen wesentlich zu ihrem Umsatz beitragen werden (56 Prozent).

### **Service gewünscht**

Um mehr Honorarberatung beziehungsweise -vermittlung durchführen zu können, wünschen sich die befragten Makler konkrete Serviceleistungen. An erster Stelle rangieren rechtliche geprüfte Honorarvereinbarungen (46 Prozent), gefolgt von einem Abrechnungsservice und Argumentationshilfen für die Honorarvergütung (jeweils 23 Prozent). Am wenigsten erwartet man Unterstützung bei der Analyse von geeigneten Kunden (11 Prozent).

„In den vergangenen Monaten nehmen wir wahr, dass Makler vorsorglich und vorbereitend auf der Suche nach Kooperationspartnern für das Nettogeschäft sind“, sagt Jürgen Riemer. Und weiter: „Die Zahl der Makleranbindungen bei unserem Partner, der VINEA Makler-Service, hat zugenommen, der Umsatz zurzeit jedoch noch nicht in gleichem Umfang.“ Nach Beobachtungen von Riemer wollen die Makler offenbar nicht komplett auf eine Honorarvergütung umstellen, aber jederzeit in der Lage sein, diese Nachfrage bei Bedarf bedienen zu können. VINEA Makler-Service, der Kooperationspartner der maklermanagement.ag für das Nettogeschäft, hat sich auf die Vertriebsunterstützung und die Organisation rund um die Honorarvermittlung spezialisiert.

### **Erste Bilanz**

Seit März 2016 betreibt die maklermanagement.ag zusammen mit der VINEA Makler-Service das Nettogeschäft nach einem dualen Ansatz. Das heißt: Makler können Netto- und provisionsbasierte Tarife gleichberechtigt und abhängig von der Kundensituation anbieten. Die maklermanagement.ag ist mit der bisherigen Resonanz zufrieden. Bei den ersten Abschlüssen lagen die durchschnittlichen Monatsbeiträge bei rund 250 Euro und damit über denen des Bruttogeschäfts mit etwa 100 Euro. Zu 70 Prozent entfielen die Umsätze auf private Rentenversicherungen, zu 30 Prozent auf Basis-Rentenversicherungen. Der Vertriebsstart für die betriebliche Altersversorgung ist für diesen Herbst geplant. Die Mehrheit der Makler, die sich für das duale System entschieden hat, bietet Netto- neben provisionsbasierten Tarifen an. „Der Grundgedanke des dualen Systems wird umgesetzt“, resümiert Jürgen Riemer.

### **Pressekontakt:**

Claudia Kressel  
Telefon: 040- 64 53 83 12  
E-Mail: [info@kressel-communication.de](mailto:info@kressel-communication.de)

### **Unternehmen**

DRMM Maklermanagement AG  
Ludwig-Erhard-Str. 18  
20459 Hamburg

Internet: [www.maklermanagement.ag](http://www.maklermanagement.ag)

### **Über DRMM Maklermanagement AG**

Die maklermanagement.ag, Hamburg, ist eine Vertriebsservice-Gesellschaft der Basler Versicherungen für unabhängige Finanzdienstleister, die ihren Schwerpunkt in der privaten Altersvorsorge haben. Die maklermanagement.ag unterstützt ihre Geschäftspartner mit einem Angebot aus maklergerechten Produkten der Basler Versicherungen, einem professionellen Makler-Service und einer umfassenden Vertriebsunterstützung. Die maklermanagement.ag ist die erste Vertriebsservice-Gesellschaft, die im Vertriebspartnerservice von der Kölner Gesellschaft ServiceValue zertifiziert wurde. Die maklermanagement.ag wurde im Jahr 2007 gegründet.