

## IDD-Legenden rund um die Honorarberatung

**Mit dem jüngst verabschiedeten Gesetz zur Umsetzung der europäischen Vermittlervertriebsrichtlinie IDD möchte der Gesetzgeber die Honorarberatung stärken. Nicht zuletzt aufgrund massiver Proteste der Maklerverbände wurde auch Maklern die Honorarberatung erlaubt. Das ursprünglich vorgesehene Honorarverbot wurde aus dem Gesetzentwurf gestrichen, da es der Honorarberatung nicht förderlich sei, rund 44.000 Makler auszuschließen.**

In einer aktuell veröffentlichten „Checkliste IDD für Vermittler“ wird dennoch der Eindruck vermittelt, dass Honorarberatung nur mit einer Erlaubnis als Versicherungsberater möglich sei. Außerdem wird darauf hingewiesen, dass zu wenig Nettotarife angeboten würden, die Rechnungsstellung einen hohen Aufwand erzeuge, Zahlungsausfälle wahrscheinlich seien und auf „die im Maklermarkt übliche Unterstützung“ verzichtet werden müsse.

Versicherungsmakler konnten bereits bisher gegen Honorar beraten. Die Beratung musste allerdings bei Privatkunden im Zusammenhang mit einer Vermittlung stehen. Mit dem „entschärften“ IDD-Gesetz erhalten Makler nun das uneingeschränkte Recht, sich neben Provisionen auch mittels Honorare vergüten zu lassen. Sie müssen ihre Kunden lediglich vor Vertragsabschluss über die Art der Vergütung informieren.

Ebenfalls in den Bereich der Legenden gehört die immer wiederkehrende Behauptung, es gebe zu wenig Nettotarife. Alle bekannten Maklerversicherer bieten inzwischen Nettotarife an. Lediglich einige Gesellschaften mit starken Ausschließlichkeitsvertrieben und private Krankenversicherer verweigern sich noch dieser Entwicklung.

In die Märchenwelt gehört auch die Behauptung, dass Kunden keine Honorare zahlen bzw. mit hohen Zahlungsausfällen zu rechnen sei. Die langjährige Praxis zeigt, dass Kunden, denen die Vorteile von Honorarberatung und Nettotarifen vorab erläutert werden, sich mit ganz wenigen Ausnahmen an getroffene Vergütungsvereinbarungen halten. Den zusätzlichen Aufwand für Rechnungsstellung und -einzug müssen Makler ebenfalls nicht scheuen. Sie können dies an spezialisierte Dienstleister auslagern. Von ihnen erhalten sie außerdem das nötige Knowhow und die erforderliche Unterstützung für den erfolgreichen Umstieg in die Honorarberatung. Makler müssen dabei keine grundsätzlich neue Geschäftsidee entwickeln. Vielmehr können Sie ihr bestehendes Geschäftsmodell sukzessive erweitern und sich dadurch neue Kundengruppen erschließen.

### **Pressekontakt:**

Dr. Walter Hubel  
Telefon: 0228 - 29972782  
Fax: 0228 - 29972789  
E-Mail: [walter.hubel@confee.de](mailto:walter.hubel@confee.de)

## **Unternehmen**

con.fee AG  
Hegelstraße 14  
53177 Bonn

Internet: [www.conftee.de](http://www.conftee.de)

## **Über con.fee AG**

Seit über zehn Jahren unterstützt die con.fee AG die honorarbasierte Finanzberatung. Finanzberatern des con.fee-Honorarberaternetzwerks steht ein großes Sortiment kostengünstiger Nettoprodukte und spezieller Fondskonzepte zur Verfügung. Neben weiteren Dienstleistungen rund um die Honorarberatung können mit einer speziellen Beratungssoftware die Kosten- und Renditevorteile von Nettoprodukten transparent gemacht werden. An der con.fee AG sind keine Produktgesellschaften beteiligt. Die con.fee AG ist unabhängig und inhabergeführt.