

# „Als Kristallisationspunkt einer Neiddebatte ungeeignet“

Sind die Provisionen und Courtagen für Versicherungsvermittler zu hoch?

Im Gespräch mit Versicherungsmagazin erläutert Claus Peter Hendricks vom Beratungsunternehmen Zeb unter anderem, warum er diese Meinung nicht teilt und was er von der Honorarberatung hält.

**Herr Hendricks, freiberuflichen Versicherungsvermittlern wird immer wieder unterstellt, dass ihre Provisionen und Courtagen zu hoch sind. Teilen Sie diese Einschätzung?**

Menschen Anreize für volkswirtschaftlich sinnvolle Tätigkeiten zu geben, ist meiner Meinung nach eine schlichte Notwendigkeit. Im Kontext Absicherung und Vorsorge ist das gängige Anreizmodell die provisionsgestützte Beratung. Aufgrund umfangreicher Stornohaftungsregelungen der Branche erhält der Vermittler einen guten Anreiz, Versicherungsverträge abzuschließen, die der Kunde nicht storniert. Oder besser gesagt, Verträge abzuschließen, die dem Kunden einen Nutzen geben. Die provisionsgestützte Beratung hat damit ein hohes Maß an Daseinsberechtigung.

**Wie hoch sind die durchschnittlichen Provisionshöhen für selbstständige Vermittler und Makler?**

Schaut man auf die Gesamtvergütung von Vermittlern, dann stellt man fest, dass sich die jährlichen Provisionseinnahmen durchschnittlich in einem sehr moderaten fünfstelligen Bereich bewegen. Im Durchschnitt also zwischen 50.000 und 70.000 Euro pro Jahr. Wie so häufig bei Durchschnittswerten gilt auch hier, dass die Realität breit gestreut ist. Etwa die Hälfte der Makler in Deutschland erzielt einen Provisionserlös von we-

niger als 50.000 Euro pro Jahr. Dabei handelt es sich um selbstständige Handelsvertreter. In diesem Fall sind für eine Gewinnermittlung die individuellen Investitionen und Betriebskosten abzuziehen. Unter dem Strich verbleibt somit ein deutlich geringeres verfügbares Einkommen. Berücksichtigt man zudem das unternehmerische Risiko eines Handelsvertreters, dann wird schnell klar, dass der freiberufliche Versicherungsvermittler als Kristallisationspunkt einer Neiddebatte völlig ungeeignet ist.

**Welche Provisionssätze gibt es bei den jeweils unterschiedlichen Versicherungsprodukten?**

Die Vergütungssätze unterscheiden sich je nach Versicherungssparte recht deutlich. Die höchsten Provisionssätze gelten derzeit im Bereich der Restkreditversicherung. Allerdings ist die Restkreditversicherung ein Produkt des Bankenvertriebs, da sie stets mit dem zugrunde liegenden Kreditvertrag abgeschlossen wird. Für den Versicherungsvermittler, über den wir hier sprechen, steht dieser Einnahmenpool nicht zur Verfügung. Dessen Vergütung setzt sich primär aus Einnahmen der Komposit-, Kranken- und Lebensversicherung zusammen. Im Bereich der Kompositversicherung wird in der Regel eine jährliche Provision von 15 bis 20 Prozent auf die Nettoversicherungsprämie vergütet. Damit verbunden ist die laufende Beratungsverpflichtung

des Vermittlers während der Vertragslaufzeit.

**Wie sieht es aktuell bei der Kranken- und der Lebensversicherung aus?**

In der Krankenversicherung wurde vor wenigen Jahren eine Höchstgrenze für die Vermittlungsprovision festgelegt. Sie beträgt neun Monatsbeiträge und wird bei Abschluss des Versicherungsvertrages vergütet. In der Lebens- und Rentenversicherung liegt die Provision mit zwischen drei und fünf Prozent auf die vom Kunden geleistete Beitragssumme am niedrigsten. Dennoch ist auch hier mit einer Deckelung der Vermittlungsprovision zu rechnen. Der Entwurf zum Gesetz zur Deckelung der Abschlussprovision von Lebensversicherungen und von Restschuldversicherungen sieht eine maximale Vergütung von 2,5 Prozent zuzüglich einer Sondervergütung von 1,5 Prozent vor, wenn der Vermittler nachweisbare Qualitätsmerkmale erfüllt, wie etwa eine geringe Stornoquote, eine geringe Anzahl an Beschwerden oder wenn er eine hochwertige und umfassende Beratung anbietet.

**Woher wissen Sie das?**

Wir beraten aktuell eine Vielzahl von Versicherern bei der pragmatischen Umsetzung solcher Vergütungsmodelle. Für den Großteil der Ausschließlichkeitsvermittler ist dies eher unproblematisch, weil sie bei den oben angeführten Provisionsspannbreiten eher im unteren Be-

## Claus Peter Hendricks

leitet die Practice Group Insurance Sales and Operations der Strategie- und Managementberatung Zeb. Er verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Beratung von Finanzdienstleistern in Europa. Der Experte hat eine Vielzahl vertrieblicher Transformationsprojekte verantwortet.



reich rangieren. Im Maklervertrieb sind die Provisionen tendenziell höher, da die in der Ausschließlichkeit vorgehaltenen Betreuungsleistungen des Versicherers im Maklervertrieb entfallen beziehungsweise deutlich eingeschränkt stattfinden. Ferner stellt die Vergütung aus Lebensversicherungen für den Großteil der Makler eine zentrale Einnahmequelle dar. Nach unseren Analysen erzielt ein Drittel der Versicherungsmakler in Deutschland mehr als 50 Prozent seiner Einnahmen aus der Lebens- und Rentenversicherung. Für 15 Prozent der Makler liegt der Lebensversicherungsanteil an der Gesamtprovision bei über 70 Prozent. Eine Provisionsdeckelung auf vier Prozent ist folglich mit einem weiteren Einnahmenverlust der Versicherungsmakler verbunden.

### Wie sieht es da in anderen Branchen aus?

Auch in anderen Branchen sind Provisionszahlungen an den Vermittler durchaus üblich. In der Automobilbranche erhalten Verkäufer in der Regel eine Bruttoertragsprovision im zweistelligen Prozentbereich für Fahrzeuge und einen erhöhten Satz auf Zubehör. Allerdings ist hier die Berechnungsbasis eine andere als in der Versicherungsbranche, sodass Vergleiche nicht ohne Weiteres sinnvoll sind.

Allerdings muss man für eine Einordnung der Vermittlervergütung gar nicht so weit in andere Branchen schauen. In der Vermögensverwaltung sind Ausgabeaufschläge von etwa fünf Prozent üblich. Bei einer jährlichen Angemessenheits- und Eignungsprüfung der Vermögensanlage in Bezug auf die Kenntnisse und Bedürfnisse des Kunden kommen weitere Provisionen für die Kundenbetreuung hinzu. Ein anderes Beispiel wäre der deutsche Immobilienmarkt. Hier beträgt die Maklerprovision je nach Region regelmäßig zwischen fünf und sechs Prozent des Objektpreises. Und inklusive Umsatzsteuer kann diese dementsprechend bis zu 7,14 Prozent der Kaufpreissumme ausmachen.

### Wie sieht eine optimale Honorarberatung aus?

Das Thema Honorarberatung hat in den vergangenen Jahren starken politischen Rückenwind erhalten. Versicherer sind zumindest in den kontrahierungspflichtigen Sparten zur Zusammenarbeit mit Honorar-Versicherungsberatern verpflichtet. Die optimale Honorarberatung sollte nach transparenten und standardisierten Kriterien erfolgen. Im Bereich der privaten Kunden könnte eine standardisierte Finanzanalyse gemäß DIN 77230

eine gute Basis für eine Honorarberatung darstellen. Dennoch: Die Anzahl der Honorar-Versicherungsberater liegt bei wenigen Hundert. Die Bereitschaft privater Kunden, für die Beratungsleistung ein Honorar zu leisten, ist weiterhin extrem gering.

### Sollte man hier nach Branchen differenzieren?

Der Großteil der Honorar-Versicherungsberater ist heute im gewerblichen Geschäft tätig. Hier interagieren Kunde und Berater auf einem hohen Professionalisierungsgrad. Der Wert einer guten Beratung ist für beide Parteien transparent und somit stets nachvollziehbar. Die Bereitschaft, Honorare zu zahlen, ist dementsprechend hoch. Die Wahrscheinlichkeit, dass sich ähnliche Rahmenbedingungen im Privatkundengeschäft entwickeln, scheint derzeit dagegen gering zu sein. Um dennoch privaten Kunden Zugang zu qualifizierter Beratung im Versicherungsgeschäft zu ermöglichen, bleibt die provisionsbasierte Beratung damit vorerst eine wichtige Säule im deutschen Finanzdienstleistungssektor. ■

Das Interview führte François Baumgartner.