

Presse

Absage an Honorar/ Courtage-Mix

„Je mehr Kunden mit dem Thema Honorar konfrontiert werden und nicht länger glauben, der Vermittler arbeitet umsonst, desto mehr werden auch kritisch hinterfragen, wer denn 'auf der anderen Seite der Honorarrechnung' steht und ob dieser das Honorar auch Wert ist.

Ich bin sehr zuversichtlich, dass der seriöse Versicherungsberater der Gewinner dieser Entwicklung sein wird.

Ein Trugschluss ist es zu glauben, dass der Kunde dumm genug ist, dass er Honorar und Courtage oder Honorar oder Courtage zahlt, gerade wie es dem Vermittler besser passt.

An Versicherer mit guten Produkten appelliere ich, mehr provisionsfreie Tarife und Lösungen zu bieten. Denn es sollte dem Geschäft nicht (länger) schaden, wenn mehr Transparenz an den Tag gelegt wird.“

*Versicherungsberater Oskar Durstin,
Versicherungsjournal*

Maklersterben in Skandinavien

In vielen Ländern ist das klassische Courtagemodell inzwischen unter Druck – oder es ist bereits abgeschafft, wie in Skandinavien. Nach einer Affäre um Kartellabsprachen von Maklern wurde in Norwegen, Schweden, Finnland und Dänemark nach und nach das bisherige Vergütungsmodell abgeschafft; stattdessen muss der Makler das Geld vom Kunden bekommen, denn die Versicherer quotieren in der Regel nur noch netto. In Dänemark erfolgte die gesetzliche Umsetzung zum 1. Januar 2006. Die Zahl der Makler ging daraufhin um 50 Prozent zurück (wie zuvor schon in Finnland).

Zeitschrift für Versicherungswesen 8/07

Nur wenige werden gewinnen

„In der Zukunft werden viele Anleger viel Geld verlieren, nur wenige werden gewinnen, und ganz wenige dürften Reichtümer anhäufen. Deshalb ist bei der Vorsorge Börsen-Know-how gefragt. Wer auf vertrauenswürdige Berater ausweicht, hat schon einen wichtigen Schritt gemacht. Sogenannte Honorarberater beispielsweise sind unabhängig.“

Handelsblatt / Oktober 2007

Abwerben: Ja, bitte!

Zum Finanzvertrieb gehört das Abwerben/Abschrauben von Vertriebspartnern wie die Milch zur Kuh. Ein BGH-Urteil vom Januar 2007 spricht hierzu Wegweisendes. (11.01.2007, I ZR 96/04).

Demnach ist die Zusammenarbeit mit Handelsvertretern von Wettbewerbern grundsätzlich erlaubt, solange damit keine unlauteren Begleitumstände verbunden sind. Nach geltender Rechtslage waren Abwerbungen als Bestandteil des freien Wettbewerbs schon bisher zulässig. Allerdings handelte ein Wettbewerber bereits dann unlauter, wenn er vom Handelsvertreter eines Mitbewerbers in Kenntnis des Wettbewerbsverbotes Aufträge entgegen nahm.

Nun sagt der BGH: Wettbewerbswidrigkeit liege nur dann vor, wenn unlautere Begleitumstände hinzukämen, etwa das Mitarbeiter eines Mitbewerbers gezielt und bewusst zum Vertragsbruch verleitet

würden, zum Beispiel durch die Weitergabe von Geschäftsdaten. Art. 12 Abs. 1 Grundgesetz schütze das Recht der freien Wahl des Arbeitsplatzes, womit jeder selbst darüber zu entscheiden habe, durch das neue Beschäftigungsverhältnis gegebenenfalls eine Vertragsverletzung mit dem alten Beschäftigungsgeber zu riskieren. Ein vertragsbrüchiger Handelsvertreter sei seinem Unternehmen zwar zum Schadensersatz verpflichtet, indem er den entgangenen Gewinn ersetze. Die Wirksamkeit des Vertrages zwischen ihm und dem Konkurrenten werde aber durch das Wettbewerbsverbot nicht berührt, denn dieses Verbot betreffe ausschließlich sein Binnenverhältnis zum bestehenden Arbeitgeber.

Deshalb sei es auch unwesentlich, ob der neue Vertragspartner etwaige Wettbewerbsbeschränkungen seines neuen Kooperationspartners gekannt oder sogar bewusst in Kauf genommen habe.

EU drängt in Richtung Honorar

Revision der EU-Versicherungs- vermittler-Richtlinie



Laut Christoph Emsbach, Case-Officer bei der Wettbewerbsaufsicht Finanzdienstleistungen der Europäischen Kommission, ist die Kommission weiterhin davon überzeugt, dass echter Wettbewerb im deutschen Versicherungsmarkt nur beschränkt möglich ist. Erstens: weil Versicherungsbroker ihre Vergütung vom Versicherer und nicht vom Kunden erhalten. Zweitens: weil immer noch ein Mangel an Transparenz gegeben ist.

Im Rahmen der Sektoruntersuchung der Europäischen Wettbewerbsaufsicht wurde gemäß Emsbach festgestellt, dass über 50 Prozent der deutschen Versicherer und mehr als 60 Prozent der deutschen Makler zusätzliche Vergütungen gezahlt beziehungsweise erhalten hätten. Diese dienen als Motivation zur Umsatzsteigerung.

Damit wäre offensichtlich, dass die Makler und deren Vermittlungsleistungen beeinflusst werden, führte Emsbach aktuell auf der DKM 2007 aus. Emsbach sagte zudem, dass geplant sei, die EU-Versicherungsvermittler-Richtlinie einer Revision zu unterziehen. Emsbach erwartet von Versicherern und Vermittlern, dass sie dem Kunden „deutlicher erklären“, was dieser, eingerechnet in die Versicherungsprämie, an Beratungsleistungen bezahlen muss.

Vermögende Privatkunden: Persönliche Beziehung zählt!

Mit der Studie „Typologie des Erfolgs“ präsentiert das HypoVereinsbank Wealth Management die erste qualitative Untersuchung über vermögende Privatkunden.



Die Konzeption, Durchführung und Auswertung der Studie erfolgte durch das Sozialforschungsinstitut Sinus Sociovision in Heidelberg. Das Ergebnis des aufwendigen Unterfangens ergibt altbekannte Tatsachen.

1. Persönliche Beziehungen besitzen für Vermögende einen elementa-

ren Stellenwert. Das betrifft auch ihren Umgang mit Banken.

2. Sie möchten als Topkunden mit außergewöhnlichem Status bedient und möglichst dauerhaft durch ein und denselben Berater betreut werden.

3. Wer es schafft, die Kunden konsequent in den Mittelpunkt zu stellen und Wealth Management um die hohen Kundenerwartungen herum zu entwickeln, kann sich von den Mitbewerbern abheben.

Eine Leistung, die von Honorarberatern seit Jahren genau so erbracht wird.

Die Studie „Typologie des Erfolgs“ soll in einem Abstand von drei bis fünf Jahren wiederholt werden.