

Versicherung

Makler oder Berater?



Wer macht den besten Job? Vertreter, Makler oder Berater? Unternehmen sollten nicht nur die Versicherung, sondern auch den Vermittler sorgfältig aussuchen.

Eine Sex-Belohnungsreise nach Budapest für Starverkäufer der Ergo-Versicherungsgruppe schlägt derzeit große Wellen. Tenor: Die Incentive-Reisen sind die Spitze des Eisbergs falscher Anreize. Belohnt wird, wer besonders viel verkauft. Kritiker sehen hier eine Fehlsteuerung. Dazu kommt noch, dass gerade in diesem Jahr die Aussichten für eine günstige Flottenversicherung deutlich schlechter sind. Dabei kam das Bundesverbraucherministerium schon vor zwei Jahren in einer Studie zum Schluss, dass Honorarvergütungen helfen könnten, mögliche Fehlentwicklungen bei der Versicherungsberatung zu verhindern. Allerdings sieht die Realität bei vielen – gerade mittelständischen Firmen – immer noch anders aus. Noch kommen rund 41 Prozent aller neuen Verträge über Versicherungsvertreter, wie der aktuelle »Gewerbekundenmonitor Assekuranz« des Kölner Beratungsunternehmens You-Gov-Psychonomics zeigt. Einfirmenvertreter sind aber ausschließlich für eine

Versicherung tätig. Zwar müssen sich heute Einfirmenvertreter öffentlich registrieren lassen, eine Messlatte für Seriosität oder Qualität ist das aber nicht. Firmen sollten daher ihren Policenverkäufer selbst kritisch beurteilen können.

Versicherungsvermittler häufig ohne Ausbildung

»Die Mehrzahl der rund 260.000 registrierten Versicherungsvermittler sind rund 178.000 Einfirmenvertreter, die weder eine Ausbildung nachweisen, noch eine Sachkundeprüfung vor der örtlichen Industrie- und Handelskammer ablegen mussten«, kritisiert Michael Heinz, Präsident des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) aus Bonn. Neues EU-Recht soll nun für alle eine Qualifikation vorsehen. Das kann aber dauern. Zudem löst es nicht das Problem einer Falschberatung aus Provisionsinteresse. Wer neben der Flottenversicherung andere, vor allem Personenversicherungen verkauft, verdient mehr. Außerdem schmälern Prämienenkungen die Einnahmen.

Makler haben mehrere Gesellschaften im Angebot

Das gilt zwar auch für die zweite große Gruppe, die Firmen betreut: die Versicherungsmakler. Obschon sie den großen Vorteil besitzen, dass sie jederzeit das bessere Angebot der Konkurrenz anbieten können. Versicherungsmakler sind seit einigen Jahren die großen Gewinner im Firmenmarkt. Immerhin erwirtschaften sie einen Marktanteil von rund 45 Prozent am Neugeschäft. »Wir stehen im Lager unserer Kunden«, sagt Hans-Ludger Sandkühler, Vorstandsvorsitzender des mittelständischen Maklerverbandes BMVF. Vertreten würden die Kunden und nicht die Versicherungen. »Das ist kein billiger Slogan«, erklärt Andreas Brunner, Vorstand der Vema Maklergenossenschaft aus Karlsruhe, »sondern beruht auf einem Urteil des Bundesgerichtshofes aus dem Jahr 1985.« Doch Vorsicht: Schwarze Schafe gibt es auch hier, wie die eigene Lobby feststellt. Offiziell werden derzeit knapp 45.000 Versicherungsmakler gelistet (www.vermittlerregister.info). Hinter dieser Zahl verbergen sich nach Meinung des Verbandes Deutscher Versicherungsmakler (VDVM) viele Vermittler, die faktisch unter falscher Flagge segeln. »Es darf angenommen werden, dass eine große Anzahl der Makler nicht in der Lage sein dürfte, aus der Tiefe des Marktes heraus seine Kunden qualifiziert zu beraten«, warnt Peter Wesselhoeft, VDVM-Vorstand und Geschäftsführer des Hamburger Maklers Gossler, Gobert & Wolters. Viele dieser Makler hätten nur zu ganz wenigen Versicherern überhaupt eine Geschäftsbeziehung. Spezialisten für das Flottengeschäft können ihren Kunden oft eigene Deckungskonzepte anbieten. Großmakler, wie Aon, Marsh, Willis oder die Funk-Gruppe verfügen zudem über die Möglichkeit, ihre Verträge zu bündeln und so mit einem Versicherer besonders gute Konditionen auszuhandeln. Selbst kleinere Makler können mittlerweile über Software-Tools Gewerbetreibenden günstige Konditionen bieten. »Wir bringen den Versicherern mehr Geschäft und bekommen dafür günstigere Rahmenverträge. Solche Vorteile geben wir über die mit uns kooperierenden Makler an unsere Firmenkunden weiter«, sagt Peter Petersen, Domcura-Vorstand. Den neuen Heilsbringer im Versicherungsgeschäft, die sogenannte Honorarberatung, kann jeder Firmenkunde nutzen. Zwar gibt es derzeit nur 205 amtlich registrierte Versicherungsberater. Doch jeder der rund 45.000 Versicherungsmakler darf im Firmenkundengeschäft auf Honorarbasis abrechnen. Der Berater oder Makler besorgt am Markt Nettotarife ohne Courtage und berechnet für seinen Aufwand ein Honorar ab. Versicherungsberater deckeln ihre Honorare in aller Regel. »Wir wollen den Unternehmen Planungssicherheit geben«, sagt Versicherungsberater Jörg Deppner. Zudem könne man das Schadenvolumen relativ gut einschätzen. »Nicht jedes Jahr brennt die halbe Firma ab«, meint Experte Klaus Blumensaat von der Kanzlei Adversi. Notfalls gehe man bei einem Dauermandat mit einem zeitlichen Mehraufwand einfach ins eigene Risiko.

Die Vermittler

Einfirmenvertreter

Die meisten der rund 260.000 selbstständigen Versicherungsvermittler in Deutschland sind sogenannte Einfirmenvertreter oder Mehrfachagenten. Sie verkaufen nur die Produkte einer oder einiger weniger Versicherungsgesellschaften. Sie erhalten bei Abschluss eines Vertrages und für die laufende Pflege eine Provision (Courtage) von den Versicherungsgesellschaften. Info: www.gdv.de

Makler

Versicherungsmakler sind unabhängig und sollten aus dem gesamten Markt die besten Angebote auswählen. Auch die Makler erhalten ihr Geld in der Regel vom Versicherungsunternehmen. Eine Honorarvereinbarung ist im gewerblichen Geschäft aber möglich. Info: www.vdvm.de; www.bmvf.de

Berater

Nur Versicherungsberater, die für ihre Dienstleistung ein Honorar verlangen, werden allein vom Kunden bezahlt. Entscheidend für die Beratungsqualität ist auch hier die fachliche Qualifikation. Info: www.bvnb.de

25. Juli 2011





 Soziales Plugin von Facebook