



PRESSESPIEGEL



04.03.2016 Versicherungswirtschaft
„Provisionsvermittlung bleibt das Grundmodell“
(Online-Ausgabe)

“Provisionsvermittlung bleibt das Grundmodell”



03.03.2016 – Die traditionelle Provisionsvermittlung wird weiterhin das Grundmodell für die Versorgung breiter Bevölkerungsschichten sein und sein müssen, glaubt Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender Jung, DMS & Cie, im Exklusivinterview mit VWheute. Dennoch biete die Honorarberatung ideale Möglichkeiten maßgeschneiderter Lösungsvorschläge für jeden Kunden.

VWheute: Die Geschäftsmodelle der Makler stehen nicht zuletzt durch Regulierung unter Druck. Welches Potenzial hat hier die Honorarberatung im Markt?

Sebastian Grabmaier: Die traditionelle Provisionsvermittlung wird weiter das Grundmodell für die Versorgung breiter Bevölkerungsschichten sein und sein müssen. Gerade für erfolgreiche Berater und Vermittler ist dies aber nicht entscheidend: Der maßgeschneiderte Lösungsvorschlag für jeden Kunden muss sich am individuellen Bedarf und “Geschmack” des Kunden ausrichten. Und dafür bietet das Modell der Honorarberatung ideale Möglichkeiten. Mit dem Angebot von Nettotarifen können an uns angeschlossene Vermittler also ihr Geschäftsmodell erfolgreich um preissensitive Kunden erweitern und sich so vom Wettbewerb der Banken und Ausschließlichkeitsvermittler abheben. Dies schafft auch bei Standardkunden Vertrauen und Transparenz, auch wenn diese dann mehrheitlich zum herkömmlichen Tarif greifen.

VWheute: Sie übernehmen Bestände und agieren seit 2015 in eigener Ausschließlichkeit. Welche Bedeutung hat die Honorarberatung für Jung, DMS & Cie. bzw welche ist angestrebt?

Sebastian Grabmaier: Als Jung, DMS & Cie. setzen wir seit Jahren auf die Honorarvermittlung und bieten neben Servicegebührenmodellen, Honorarabrechnungsmodellen und der marktführenden Netto-Plattform “easy-netto” Vermittlungsvergütungsvereinbarungen an, durch die Vermittler ihr Geschäftsmodell komplett auf Direkt-Vergütung vom Kunden umstellen können.

VWheute: Was muss ein Honorarberater mitbringen, was einem klassischen Vermittler fehlt?

Sebastian Grabmaier: Meiner Meinung nach gibt es keinen Unterschied zwischen einem klassischen Vermittler und einem Vermittler, der auf Honorarbasis arbeitet. Letztlich ist es der Kunde, der die Richtung vorgibt. Und die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden sollten jedem Vermittler das wichtigste sein – egal, ob auf Provisions- oder Honorarbasis.

PRESSESPIEGEL

VWheute: *Sind Fintechs und Roboterberater ein weiterer Nadelstich gegen die Honorarberatung?*

Sebastian Grabmaier: Trotz FinTech und Roboberatung wird es weiterhin eine Vielzahl von Produktlösungen geben, die der Kunde nicht ausschließlich online abschließen wird. Dazu gehören insbesondere die Altersvorsorge- und Portfolio-Beratung oder Versicherungslösungen, bei denen die detaillierte Abfrage und Beantwortung von Gesundheitsfragen erforderlich sind. Die FinTech-Angebote haben aber sicherlich ihre Berechtigung für "einfache", erklärungsarme Produkte. In einem Hybrid-Modell aus Online-Technologie PLUS Beratung kann die neue Technologie Berater also sogar entlasten. Ob ein modern aufgestellter Berater dann auf Provisionsbasis oder als Honorarberater tätig ist, hängt von den Wünschen des Kunden ab. Mit unserer neuen Endkunden-App "allesmeins" setzen wir genau auf diesen Trend: Innovative Finanztechnologie PLUS persönliche Beratung.

VWheute: *Wo sehen Sie die Politik besonders gefragt?*

Sebastian Grabmaier: Gar nicht. Ich bin der festen Überzeugung, dass die Branche ihre Probleme selbst lösen kann. Dem Ruf nach der Politik folgt meist eine "Verschlimmbesserung" der Situation. So hat der Ruf nach einer Provisionsdeckelung in der Krankenversicherung zwar den Kunden null erspart, jedoch weite Teile des Vertriebsmarktes zum Erliegen gebracht. Und auch das LVRG hat mit der daraus resultierenden Unmenge von Vergütungsmodellen zunächst einmal nur die Abwicklungskomplexität erhöht. Ob die Kunden am Ende einen Vorteil erzielen, bleibt abzuwarten. In die völlig falsche Richtung gehen die Forderungen nach einer staatlich verwalteten Einheits-"Deutschland-Rente", da werden statt der Vorteile, alle Nachteile von gesetzlicher und privater Vorsorge vereint mit einer zu vernachlässigenden Renditechance für den Kunden. Mein Wunsch wäre es daher, dass sich der Gesetzgeber neben der möglichst schonenden Umsetzung der EU-Richtlinien MiFiD und IDD mit weiteren Veränderungen zurückhält, denn Gesetzesänderungen hatten wir in den letzten Jahren wahrlich genug.