



Beratung für ein Honorar gibt es kaum

ALEXANDER SAHEB

Versicherungsberater Die meisten finanzieren sich durch Provisionen. Einer testet aber die Honorarberatung - und ist seit drei Jahren erfolgreich.

Die vermeintlich kostenlose Beratung beim Abschluss von Versicherungen, Krediten oder Hypotheken ist natürlich nicht gratis. Für involvierte Finanzmakler, die sich oft als unabhängig bezeichnen, sprudeln rasch einmal einige tausend Franken an Provision, wenn jemand seine Unterschrift unter die Police einer Kranken-Zusatzversicherung, Lebensversicherung oder gar Hypothek setzt. In dieser Situation besteht das Risiko, dass nicht an eine bestimmte Versicherung gebundene Makler vor allem für sie selbst lukrative Produkte verkaufen. «Die Gefahr ist natürlich erheblich», bestätigt Benjamin Manz, Geschäftsführer des Vergleichsdienstes Moneyland.

Dazu kommt, dass die Finanzmakler nicht nur Abschlussprovisionen, sondern auch noch viele verschiedene andere Vergütungen einstreichen können, wenn Kunden beispielsweise mehrere Versicherungen bei einer Gesellschaft haben oder insgesamt ein bestimmtes Prämienvolumen überschreiten. Dieses Spannungsfeld wird auch von anderen Branchenexperten anerkannt. «Problematisch wird es dann, wenn die Incentives, also die Höhe der Vertriebsprovisionen und der Bestandsprovisionen, entscheiden - und nicht mehr das für die Versicherten optimale

Produkt», sagt ein langjähriger Insider der Schweizer Versicherungswirtschaft.

Eine Alternative zu dem im Schweizer Markt dominanten Modell der provisionsgetriebenen Finanzberatung wäre die Honorarberatung, bei welcher der Kunde seinen Berater zahlt und damit dessen potenzielle Interessenkonflikte nivelliert. Sie ist im Bereich der Kapitalanlage- oder Pensionierungsberatung bereits seit einigen Jahren bekannt und es gibt mehrere Anbieter wie das Zürcher Unternehmen Vermögenspartner, die konsequent auf dieses Modell setzen. Florian Schubiger, Gründungspartner von Vermögenspartner (siehe Artikel rechts), zieht heute ein positives Fazit. «Der grösste Vorteil ist, dass man wirklich weiss, dass man unabhängigen Rat erhält», sagt er. Wenn man wegen

Bei einer Falschentscheidung beim Pensionierungsplan ist man sein Leben lang davon betroffen.

falscher finanzieller Anreize beim Berater die falsche Entscheidung beispielsweise bei der Pensionierungsplanung treffe, sei man sein Leben lang davon betroffen.

Schubiger hält es zwar grundsätzlich für denkbar, Honorarberatung auch im Versicherungsbereich anzuwenden, es dürfte aber schwierig sein, dies angesichts der historisch gewachsenen Strukturen und vertriebsorientierten Mitarbeiter auch umzusetzen. Aus seiner Sicht könnte das am ehesten ein neuer Player im Markt schaffen, denkbar sei auch eine Online-Plattform. «Das Hauptproblem ist ja nicht in erster Linie die Provision, sondern dass sie versteckt bezahlt wird», erläutert er.

Die Kunden wissen einfach nicht, wie viel Geld wirklich fliesst. Bei der Honorarberatung müsse deshalb sichergestellt sein, dass der Berater wirklich auf alle Provisionen verzichte, was man sich schriftlich bestätigen lassen sollte.

Immerhin ein Honorarberater

In Köniz BE findet man indessen ein Unternehmen, das seinen Kunden genau diese Honorarberatung für den Abschluss von Versicherungen anbietet. Es ist die Ende 2017 gegründete Fina Finanzplanung, die in drei Filialen der Region mittlerweile zwanzig Personen beschäftigt. In der Versicherungsberatung haben Kunden die Wahl zwischen beiden Vergütungsmodellen - Provision oder Honorarzahung - und diese werden ausführlich erläutert. «Wir wollen unabhängig und neutral Beratung zu Finanzdienstleistungen anbieten», sagt Gründer und Geschäftsleiter Samuel Clemann. Laut Clemann entscheiden sich derzeit rund 30 Prozent der Kunden für die Honorarberatung. Es sind vor allem Personen mit höheren Vermögen oder Einkommen.

Die Honorarberatung ist bislang kein Verlustgeschäft für das Unternehmen. Laut Clemann sei sie für ihn und seine Consultants sogar das angenehmere Modell, weil man wisse, dass man für seine Arbeit bezahlt werde und nicht nur im Erfolgsfall eines Versicherungsabschlusses. Er sieht darin auch die Möglichkeit, ein weiteres Kundensegment anzuziehen.

Auch nach Stundenhonorar bezahlte Anwälte können ihren Kunden unethisch hohe Rechnungen ausstellen.

Allerdings ist Clemann skeptisch, was das eingangs geäußerte Vorurteil betreffend die provisionsgetriebene Beratung angeht. Die Vergütungen der grossen Schweizer Versicherer seien mehrheitlich sehr ähnlich gestaltet. «Meiner Erfahrung nach ist die Mehrheit der Berater nicht so stark provisionsgetrieben, wie sich das vermuten lässt», sagt er.

Gefahr der Beratungslücke



Es gebe in der Tat immer wieder Fehlerberatungen, die den Ruf des Berufsstandes schädigen würden. Allerdings sei Honorarberatung nicht das Allheilmittel dagegen. Schliesslich könnten auch nach Stundenhonorar bezahlte Anwälte unethisch hohe Abrechnungen zulasten ihrer Kunden generieren. Zudem seien im Handel die Beratungskosten ebenfalls im Produktpreis eingeschlossen, beispielsweise beim Kauf eines Autos oder Mountainbikes.

Mit England und den Niederlanden gibt es zwei Länder, die bei bestimmten Versicherungen, beispielsweise Lebensversicherungen, ein Verbot der Abschlussprovisionierung ausgesprochen haben. Daraus erwuchs jedoch eine Beratungslücke, weil vor allem Haushalte mit tiefen Einkommen auf eine Honorarberatung verzichteten und dadurch teilweise unterversichert waren, berichtet Hato Schmeiser, Direktor des Instituts für Versicherungswirtschaft der Universität St. Gallen.

Schmeiser verweist zudem darauf, dass

Honorarberater die für sie einträgliche Dauer der Beratung über Gebühr verlängern könnten. «Jedes Vergütungssystem kann falsche Anreize bieten», sagt der Experte.

Welcher Berater macht ein Angebot?

Er gibt auch zu bedenken, dass gerade bei Versicherungen mit eher tiefen Prämien wie Hausrat-, Haftpflicht- oder Motorfahrzeugversicherungen seitens der Kunden kaum die Bereitschaft da sein dürfte, mehrere hundert Franken für eine Beratung auszugeben.

Zudem könne man als Privatkunde mit jedem Versicherungsmakler eine Honorarberatung vereinbaren, da die Vertragsfreiheit gegeben sei. Eine allfällige Provision – falls es keinen provisionsfreien und dadurch etwas günstigeren Versicherungsabschluss gibt – sollte vom Makler dann an den Kunden ausgezahlt werden. Allerdings ist es auch für Schmeiser fraglich, ob darauf angesprochene Makler das Angebot annehmen werden.