

## Courtageplus: Wie Servicegebühren zum Rettungsanker werden

20.04.2018 [BERATER](#) [TOP NEWS](#) VON STEFAN TERLIESNER

**Beim Thema Servicegebühren fehlt den meisten Vermittlern noch der Mut. Dabei räumt der Gesetzgeber genügend Freiheiten ein, das schwindende Courtageniveau zu kompensieren. Experten sehen hier hohes Potenzial.**



Makler scheuen sich oftmals noch, Servicegebühren zu erheben. Foto: mohamed\_hassan - Pixabay.de

Für einen Juristen sind die an Makler gerichteten Worte eindeutig: „Lassen Sie sich mehr Services vergüten. Seien Sie frei in der Gestaltung, wann Sie wofür Geld beim Kunden nehmen. Sie dürfen Dienstleistungen an Verbraucher verkaufen, wenn jene nichts mit der Vermittlung zu tun haben. Für die Vermittlung bekommen Sie Courtage. Für den Service können Sie eine Gebühr verlangen. Nach oben gibt es kaum Deckelungen, es sei denn, Ihre Forderung ist Wucher.“

### Leistung muss sich lohnen

Mit diesen Sätzen will Stephan Michaelis, Fachanwalt für Versicherungs-, Handels- und Gewerberecht bei der Kanzlei Michaelis, Makler aufrütteln. Sie sollten ihren Kunden klarmachen, dass Leistung ihren Preis hat. Bisher gingen die meisten Klienten davon aus, dass zahlreiche Services, die der Makler für sie erledigt, kostenlos seien. Tatsächlich aber entstehe dem Makler ein Aufwand, der vergütet werden müsse. Es müssten aber rechtliche Fallstricke beachtet werden, sonst könne ein Makler Probleme bekommen. Wichtig sei, die Leistungen genau zu definieren. Ein Vertrag mit präzisen Klauseln sei ein Muss. Das Recht auf Widerruf und die Belehrung dürften nicht vergessen werden. Und mit dem eigenen Vermögensschadens-Haftpflichtversicherer müsse der Makler klären, ob für die Services ausreichend Deckung vorhanden ist. Kurz: Alles muss rechtssicher sein.

Hier bringt Michaelis sich als Rechtsbeistand selber ins Spiel. Das ist legitim. Auch andere Anwälte positionieren sich derzeit bei diesem Makler-Thema – schließlich geraten die Provisionseinnahmen zunehmend unter Druck. In der Folge begeben sich immer mehr Makler auf die Suche nach neuen Einnahmequellen. Der Kreativität sind hier keine Grenzen gesetzt. Durch Servicegebühren können Makler ihren Umsatz deutlich steigern. Experten schätzen das Steigerungspotenzial auf bis zu 20 Prozent. Damit könnten Courtageeinbußen mehr als nur kompensiert werden.

Angesichts der Rechtslage sind die meisten Makler sehr zögerlich. Michael A. Hillenbrand, Vorstand der Deutschen Verrechnungsstelle für Versicherungs- und Finanzdienstleistungen, erklärt dies so: „Was sie hemmt, sind die eigenen Gedanken: ‚Man kann doch nicht ...‘“ Das hätten sie sich von den Versicherern einreden lassen. „Fakt ist, dass die Kunden bereit sind, für jede Art von Tätigkeit eine Vergütung zu zahlen.“ Indes müssten sie im Gegenzug

ihre Vorteile erkennen. Daher plädiert auch Michaelis dafür, alles genau zu erklären und den Mehrwert für Kunden zu betonen.

Vorreiter im Kampf für die Freiheit der Makler ist Prof. Hans-Peter Schwintowski von der Berliner Humboldt-Universität. In der Vergangenheit ist er mit seinen Thesen oft angeeckt – aber wohl nur, weil Makler ihn nicht richtig verstanden haben. Frühzeitig hat der Wissenschaftler zum Beispiel begründet, weshalb auch sie Nettopolicen vermitteln dürfen. Sein stärkstes Argument ist die im Grundgesetz verankerte Gewerbefreiheit.

Auch jetzt bestätigt er auf Anfrage: „Selbstverständlich ist der Makler frei, Servicegebühren für alle Leistungen mit dem Kunden zu vereinbaren, die von seiner Beratungs- und Vermittlungsleistung nicht erfasst sind.“ Wenn er zum Beispiel für einen Kunden den günstigsten Stromanbieter heraussucht oder ihm ein Konzept für einen Alterswohnsitz entwickelt, „dann sind das Serviceleistungen, die mit der Vermittlung und Beratung einer Versicherung nichts zu tun haben – insoweit ist der Makler in der Vereinbarung eines Honorars völlig frei.“

**Seite 1: Courtageverluste mehr als nur kompensierbar**

**Seite 2: Vergütung am besten pauschal**

**Seite 1** [Seite 2](#)