

Courtageplus: Wie Servicegebühren zum Rettungsanker werden

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

Schwintowski lenkt den Blick auf die Regeln zur Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD. „Demnach können Makler Provisionen vom Versicherer und daneben Honorar vom Kunden nehmen. Sie müssen nur offenlegen, wie hoch die Entgelte in Euro und Cent sind.“ Bei gewerblichen Kunden genießen Makler diese Freiheiten ohnehin. So richtig bewusst geworden sind vielen Maklern die Spielräume aber erst, als wegen IDD zwischenzeitlich ein Honorarverbot im Raum stand. Zuvor waren Honorare Teufelszeug; jetzt sind Servicegebühren der Rettungsanker.

Welche Services Makler gegen Geld anbieten dürfen, erklärt Michaelis: „Ausgangspunkt ist immer die Überlegung: Hängt die Dienstleistung mit der Vermittlung zusammen oder nicht?“ Ist das nicht der Fall, könnten Makler sich ein zweites Standbein neben der Courtage aufbauen. Der Anwalt nennt zwei Beispiele: Die Einrichtung eines digitalen Fotoarchivs für Klienten. Kunden machen Bilder von ihren Wertsachen daheim und lagern die Dokumente auf dem Rechner des Maklers. Im Schadensfall kann ein Versicherer dann nicht mehr wirksam behaupten, dass zum Beispiel ein Schmuckstück nicht existiert hat.

Oder: Ein Makler hat neben einer Kfz-Zulassungsstelle sein Büro. Er vermittelte Kfz-Policen, Fahrerschutz und so weiter. Im Rahmen einer ganzheitlichen Betreuung bietet der seinen Kunden zudem an, ihr Auto abzuholen, zuzulassen, die Kennzeichen zu montieren und das Auto vollgetankt wieder vor die Haustür zu stellen.

Vergütung am besten pauschal

Solche Services sollten Makler sich pauschal bezahlen lassen, meint Michaelis. Das sieht Hillenbrand ebenso: „Vergütungen sollten möglichst von Produkten abgekoppelt werden.“ Gefordert werden könnten zum Beispiel eine Betreuungspauschale von 20 Euro im Monat, eine Beratungspauschale oder eine Servicegebühr von 1,5 Prozent des Haushaltseinkommens des Kunden. Wenn ausreichend viele Klienten das zusätzliche Angebot nutzen, lohnt sich das für Makler. Sie müssen sich nur trauen.



Seite 1: Courtageverluste mehr als nur kompensierbar

Seite 2: Vergütung am besten pauschal

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