



## Alarm im Hamsterrad der Produktindustrie

05 OKTOBER, 2017 • ADVERTORIAL THEMA DES TAGES VERTRIEB

**Die Umsetzung der IDD hat die Diskussion um Honorarberatung und Vermittlung auf Provisionsbasis neu entfacht. Allseits wird mit deutlichen Worten das Einknicken des Gesetzgebers vor der Provisionslobby kritisiert. Höchste Zeit also für die experten Report Redaktion beide Berufsstände nochmals unter die Lupe zu nehmen:**

Andree Breuer ist einer der erfahrensten Honorarberater Deutschlands und Geschäftsführer der Honoris Finance GmbH. Im Interview spricht er über die Vorteile der Honorarberatung, für wen das Modell geeignet ist und über Vermittler, die im Hamsterrad der Produktindustrie gefangen sind.

**Nach der Bekanntgabe der IDD-Umsetzung und dem weiteren Einsatz der beiden Vergütungsmodelle, also Provision und Honorar, wird die Scheu Honorarberatung im Maklerunternehmen zu platzieren groß bleiben. Wie sehen Sie das, Herr Breuer?**

Wenn wir über Scheu sprechen wollen, müssen wir zwischen reiner Honorarberatung und Mischmodellen differenzieren. Die Honorarberatung bietet an sich klare, wirtschaftliche Vorteile – aber natürlich nur, wenn sie gründlich vorbereitet und dann auch selbstbewusst umgesetzt wird. Honorarberatung verlangt Mut zur Weiterbildung und ebenso Offenheit für die Anliegen der Kunden. Deswegen ist die Scheu, reine Honorarberatung in einem Maklerunternehmen zu platzieren, definitiv groß, denn es würde eine Umstellung des gesamten Geschäftsmodells bedeuten. Und viele Vermittler fühlen sich bereits mit den Mischmodellen überfordert. Außerdem müssen wir hier einmal festhalten: Nicht jeder Vermittler ist bereit zur Honorarberatung – und manche werden es nie sein. Genauso wie auch nicht jeder Kunde empfänglich für die Honorarberatung ist.

## **Also bleibt alles beim Alten?**

Nein. Die letzten Jahre haben gezeigt, dass Honorarberatung an Relevanz gewinnt – und durch das Inkrafttreten der IDD wird sie definitiv ein noch zukunftssträchtigeres Geschäftsmodell werden.

## **Welche Veränderungen könnten der Scheu entgegenwirken?**

Diese Frage ist pauschal nicht zu beantworten. Die Situation lässt sich von verschiedenen Seiten aus betrachten – und auch beeinflussen. Erstens: die Seite des Gesetzgebers. Hier würde ich allerdings in jedem Fall zuerst die Durchführungsverordnung der IDD abwarten, bevor ich Empfehlungen für Verfeinerungen ausspreche. Derzeit würde ich mich nur in Spekulationen verlieren.

Zweitens: der Berater. Bei vielen Beratern habe ich den Eindruck, solange sie sich nur oberflächlich mit Honorarberatung beschäftigen, bleiben sie ihr gegenüber verschlossen.

## **Inwiefern verschlossen?**

Sie testen nicht. Sie gehen nicht in die Praxis, bilden sich ihre Meinung nur in der Theorie – sind aber gleichzeitig überzeugt, es könne gar nicht funktionieren. Doch nur die praktische Erfahrung kann zeigen, ob es das richtige Geschäftsmodell für den Berater ist. Und das geht nur, indem es beim Kunden ausgetestet wird.

Und drittens bleibt noch die Seite der Dienstleister. Unter ihnen gibt es jedoch kaum Leute, die tatsächlich über Jahre hinweg erfolgreich mit Honorar beraten haben. Das ist aber notwendig, um als Coach in Erscheinung zu treten. Es geht eben nicht um graue Theorie. Es geht um Vorbereitung, Aufbereitung und Nachbereitung. Es geht um Selbsterkenntnis und die praktische Umsetzung. Das A und O bleibt hier die Erfahrung. Ein Coach ohne gelungene Praxiserfahrung wird mit großer Wahrscheinlichkeit ein schlechter Lehrer sein.

## **Honorarberatung geht mit dem Verkauf des eigenen Know-how einher. Was empfehlen Sie für den Prozess der Positionierung? Gerade dann, wenn in einer Testphase mit beiden Vergütungsmodellen gearbeitet werden soll?**

Selbsterkenntnis ist der Schlüsselbegriff. Jeder muss sich selbst fragen: Wo liegen meine Stärken? Woran habe ich Spaß und Freude? Und dann bildet sich der Honorarberater genau an diesem Punkt weiter – bis er von sich selbst behaupten kann, Experte zu sein.

Honoris Finance beispielsweise hat den Fokus auf Finanzanlagen gelegt. Wir beraten seit 1998 – und unsere Beratung kostet Geld. Doch wir werben damit, dass uns nicht bezahlen, noch weit mehr Geld kostet. In der Honorarberatung muss transparent und kompetent vermittelt werden, dass es gute und faire Beratung nicht zum Nulltarif gibt. Klingt zwar verlockend, ist aber eine Illusion.

Das heißt aber auch, dass sich ein Honorarberater spezialisieren muss. Er kann nicht alle Themengebiete abdecken und gleichzeitig Experte sein. Vergleichen Sie es mit Rechtsanwälten, Steuerberatern oder Notaren. Hier herrscht gesellschaft-

licher Konsens darüber, dass keine dieser Professionen in den Bereichen der anderen spezialisiert sein kann. So auch der Honorarberater – er braucht extremes Know-how in der Tiefe.

**In einem früheren Gespräch erwähnten Sie, dass für den Erfolg der Honorarberatung keinesfalls kurzfristig gedacht werden sollte. Nun ist der Vertrieb durchaus darauf gepolt, kurzfristige Ziele und Zahlen zu erreichen. Stichwort: Umdenken – nur wie?**

Ganz klar: Wer als Honorarberater Betreuung verspricht, muss diese auch liefern. Kurzfristig denken ist ein absolutes No-Go. Die schwarzen Schafe unter den Vermittlern, die ihrer Pflicht nicht nachkommen, eignen sich denkbar schlecht für diesen Beruf und sollten die Finger davon lassen.

Doch ich möchte hier gar keine Vorwürfe an meine Kollegen richten. Der Hund liegt, meiner Ansicht nach, woanders begraben. Der Grund für die immer schlechter werdende Beratung ist vielmehr, dass die Vergütung der Betreuung derart niedrig gehalten ist, dass dem Berater für eine langfristige Betreuung gar keine Zeit bleibt.

**Wie meinen Sie das, Herr Breuer?**

Ein Beispiel: Der Kunde zahlt 1800 Euro im Jahr, davon bekommt der Versicherungsmakler maximal 2 Prozent, sprich 36 Euro. Hier muss doch jedem klar sein, dass keine nachhaltige Betreuung geliefert werden kann. Der schwarze Peter gebührt daher eher der Produktindustrie, denn die hat an den Schraubchen gedreht und den Vermittler im Hamsterrad gefangen. Hier muss das viel zitierte Umdenken stattfinden.

**Die Sorge, mit dem Thema Honorarberatung schon beim ersten Treffen zu scheitern, ist groß. Andererseits bringen Fehler immer weiter, wenn die richtigen Lehren daraus gezogen werden. Welche Punkte sollte ein Berater in der Rückschau selbstkritisch hinterfragen und auch beachten?**

Das ist jetzt genau der Punkt, den ich zuvor angesprochen habe: Er sollte zuallererst einmal in die Praxis gehen – und nicht der Scheu das Feld überlassen. Bevor jemand „das ist nichts für mich!“ sagen darf, muss er es zumindest versucht haben. Und richtig, wenn die richtigen Lehren aus Fehlern gezogen werden, bringen uns diese immer weiter. Aber wie zieht man die richtigen Lehren ohne Erfahrung? Ein Coach ist darauf die beste Antwort, denn 90 Prozent des eigenen Verhaltens lässt sich selbst in der Retrospektive schlecht einordnen.

Natürlich fragen Sie mich jetzt, wie lang ich einen Coach buchen muss – und die Antwort ist einfach: Bis ich es selber kann!

**Ein letztes Statement, Herr Breuer: Honorarberatung wird in 5 Jahren....**

...durch den politischen Druck viel verbreiteter sein als heute. Nehmen Sie LVRG II, die Provision ist gesenkt, die Deckungssummen reichen nicht mehr aus. Darüber hinaus schreit der Verbraucherschutz nach mehr und mehr Transparenz – und wer kann sie liefern? Natürlich der Honorarberater.

Aber wenn Sie die Frage auf einen Verbreitungsgrad ausgelegt haben, oder Prozentzahlen hören möchten, dann muss ich leider zugeben, dass auch ich keine Glaskugel besitze. Das prozentuale Wachstum wird sehr stark davon abhängen, wieviel Druck auf die Provision ausgeübt wird. Je mehr Druck, desto schneller verbreitet sich die Honorarberatung.

**Herr Breuer, vielen Dank für das informative Gespräch.**

Quelle: [www.experten.de](http://www.experten.de)