

Honorarberatung

Honorarberatung 1:

Die Diskussion um die angemessene Entlohnung von Versicherungsvermittlern ist all gegenwärtig. Welchem Vergütungsmodell gehört die Zukunft?

Der erste Teil dieser Webinarreihe beschäftigt sich insbesondere mit folgenden Inhalten:

- Überblick über den Inhalt der gesamten Webinarreihe
- Herausforderungen des ungebundenen Vermittlerbüros, die Geld kosten!
- aktuelle Arbeitssituation des ungebundenen Vermittlers
- Honoraranteil am Umsatz des ungebundenen Vermittlers (Statistik)
- Abgrenzung Honorar und Provision

Honorarberatung 2:

Das Spannungsfeld zwischen Provision und Honorar berührt die Fragen von Unabhängigkeit, Transparenz und Kundenvertrauen. Beide Vergütungsmodelle haben ihre Berechtigung – sie spiegeln unterschiedliche Beratungsphilosophien und Marktmechanismen wider.

Der zweite Teil dieser Webinarreihe widmet sich insbesondere folgenden Themen:

- Umsatzsteuer
 - o Steuerbefreiungen
 - o Vorsteuer
 - o Kleinunternehmerregelung – Sonderregelung für Versicherungsvermittler
- Wie werden die unterschiedlichen Tätigkeiten des ungebundenen Vermittlers vergütet?
- Honorarformen
- Geschäftspapiere in der Honorarberatung

Honorarberatung 3:

Das Honorarmodell fordert ein neues Bewusstsein für den Wert von Wissen und Expertise. In der Versicherungswelt war Beratung lange „kostenlos“, weil sie im Produkt eingepreist war. Doch mit wachsender Komplexität, Digitalisierung und Informationsflut wird qualitative, persönliche Beratung zum echten Mehrwert.

Im dritten Teil dieser Webinarreihe stehen insbesondere folgende Themenbereiche im Mittelpunkt:

- gesetzliche Rahmenbedingungen
 - o Maklergesetz (MaklerG)
 - Alleinvermittlungsauftrag
 - Provisionsgebot
 - Provision bei fehlendem Vermittlungserfolg
 - o Konsumentenschutzgesetz (KSchG) - Schriftlichkeitsgebot
 - o Gewerbeordnung
 - Provision und Honorar
 - Treuhandkonto
- Versicherungsagenten und Honorare

Honorarberatung 4:

Provisionen schaffen per Definition einen Anreiz zum Verkauf, Honorare einen Anreiz zur Beratung. Die Frage ist nicht, welches Modell „besser“ ist, sondern wie Interessenkonflikte erkannt, offengelegt und gesteuert werden.

Der vierte Teil dieser Webinarreihe befasst sich eingehend mit:

- Rechte und Pflichten des Versicherungsmaklers im Sinne des § 28 MaklerG
- Ist eine Honorarvereinbarung ein Kostenvoranschlag?
- Strategien zur Honorareinführung
 - o Honorarberater
 - o Nettopolizzen
 - o Second Opinion
 - o Trennung zwischen Vermittlung und Beratung
 - o Teilung der erzielten Einsparung
 - o Wartung von Fremdverträgen
 - o Pareto-Prinzip (80-20 Regel)

Honorarberatung 5:

Ein zentrales gesellschaftliches Thema ist die Transparenz von Vergütungen. Viele Kunden wissen nicht, dass sie letztendlich auch bei Provisionsmodellen indirekt zahlen – über Produktkosten, Prämien oder Spreads. Das Honorar schafft Klarheit: Es macht Beratung sichtbar und bewertbar!

Im fünften Teil dieser Webinarreihe vertiefen wir folgende Themen:

- Qualitätssicherungsbeitrag
 - o Schaffung einer begreifbaren Dienstleistung
 - o Einhebung
 - o Einwandbehandlung
- Fremdschadenbearbeitung
 - o Erlaubtheit
 - o Anpreisung
 - o Entgeltlichkeit
 - o Regeln

Honorarberatung 6:

Die Diskussion um Provision versus Honorar ist in letzter Konsequenz eine Frage der Selbstdefinition des Berufsstands: Will der Versicherungsvermittler Verkäufer oder Berater, Vermittler oder Treuhänder sein? Je klarer diese Rollenbilder gefasst sind, desto glaubwürdiger kann der Berufsstand nach außen auftreten – unabhängig vom gewählten Vergütungsmodell.

Der sechste Teil dieser Webinarreihe vermittelt Kenntnisse zu folgenden Inhalten:

- Kostenrechnung (KORE)
 - o Abgrenzung zur Erfolgsrechnung
 - o Betriebsüberleitungsbogen
 - o kalkulatorische Kosten
 - o direkte und indirekte Kosten
 - o Kalkulation
- Besonderheiten der Versicherungsvermittlung aus Sicht der KORE
- Kalkulationsmodelle
 - o Time-Valuation-Method
 - o Deckungsbeitragsrechnung