

Honorarberatung: Kunden profitieren – in der Theorie

26.11.2014 | **Versicherungen** von Christian Hilmes

Weniger Makler in den Niederlanden

Aus seinem Erfahrungsaustausch mit niederländischen Versicherungsvermittlern weiß Jauernig (Foto rechts) außerdem zu berichten: „Nur noch ein Drittel der Makler und nur noch ein Zehntel der bAV-Berater und -Vermittler ist am Markt. Hier spielt aber auch eine große Rolle, dass es in den Niederlanden jetzt sehr strenge berufliche Examen gibt, die alle drei Jahre wiederholt werden müssen.

Inwiefern diese Verschärfung ihrem Ziel des höheren Verbraucherschutzes gerecht wird, ist zwar ungewiss. Klar sei aber, dass die von den Versicherungsgesellschaften verlangten Prämien in den Niederlanden nicht gesunken sind, wie es die Courtage-Gegner eigentlich erwartet hatten.

125 bis 145 Euro Beratungshonorar

Hinzugekommen an Kosten für den niederländischen Versicherungskunden sind allerdings die für eine Versicherungsberatung verlangten Honorare. Sie liegen Jauernigs Berufskollegen zufolge in der Regel zwischen etwa 125 und 145 Euro pro Stunde. Auf diese Stundensätze, die etwa vergleichbar mit den Sätzen der knapp 300 deutschen Versicherungsberater sind, wird noch die 21-prozentige niederländische Mehrwertsteuer fällig.

Solche dreistelligen Euro-Beträge wollen und können Kunden mit geringem Vermögen beziehungsweise Einkommen aber nicht für jedes Beratungsgespräch aufbringen. Stattdessen informieren sich diese Vorsorgesparer inzwischen vor allem im Internet. Viele von ihnen schließen am Ende zumindest weniger Versicherungen ab. Ob dies aber auf bewusste Entscheidungen der bisher vergleichsweise versicherungsaffinen Niederländer gegen die angebotenen Produkte beruht, ist unklar.

