



HONORARBERATUNG FÜR JUNGE MENSCHEN

„Altersvorsorge vor 30 kannste machen, wird aber Mist“

Von Oliver Lepold 08.04.2022 02:21, aktualisiert am 08.04.2022 02:23

Pfefferminzia: Wie sind Sie zur Honorarberatung gekommen?

Stephan Busch: Mein Kollege Tom Wonneberger und ich hatten schon als Heranwachsende Erfahrungen mit Finanzvertrieben und haben schnell erkannt, dass es meist nur um Verkauf geht und das schlechte Image gerechtfertigt war. Wir hatten beide die Vision, Beratung, Befähigung und Aufklärung neu zu denken und haben unser Studium der Finanzwirtschaft darauf ausgerichtet, ein entsprechendes Beratungsmodell zu schaffen. Provisionen passen für uns nicht zu neutraler Aufklärung. Wir sind seit 2012 als Versicherungsmakler auf dem Markt und haben uns nach zwei Jahren auch mit Hilfe eines Coaches immer stärker zur Honorarberatung hin entwickelt.

Wie berechnen Sie das Honorar für Ihre Kundinnen und Kunden?

Unser erster Ansatz war es zu vermeiden, Honorar und Provision gleichzeitig zu vereinnahmen, was angesichts der damals kaum vorhandenen provisionsfreien Produkte schwierig war. Wir konnten aufgrund des Provisionsabgabeverbots die Provision nicht einfach weitergeben, daher haben wir beide Vergütungskomponenten für unsere Kundinnen und Kunden rabattiert. Heute ist die Nettoproduktpalette breiter und wir agieren mit einem Stundensatz für Beratung, Terminvor- und -nachbereitung in Höhe von 170 Euro für alle Beratungsthemen und alle Kundinnen und Kunden. Ausnahme sind Studierende, die 20 Prozent Rabatt erhalten.

Sind die Generationen Y und Z für die Honorarberatung besonders aufgeschlossen?

[Die junge Generation ist gut vorinformiert](#), wir müssen eine Berufsunfähigkeitsversicherung daher zum Beispiel kaum noch erklären. Junge Menschen sind zudem sehr konkret, sie wollen keinen Verkauf und bezahlen uns dafür, dass wir ihnen das Produkt erklären, damit sie eine bewusste Entscheidung treffen können. Sie erwarten, dass wir ihnen auch danach den Rücken freihalten und uns etwa um die Schreiben der Versicherer kümmern.

Woher kommen Ihre Neukundinnen und -kunden?

Überwiegend [über unseren Online-Content](#), unseren Blog, Presseartikel oder über Weiterempfehlungen von Bestandskundinnen und -kunden, die nach zwei oder drei Jahren ohne unser Zutun automatisch erfolgen. Wir fragen nicht aktiv nach Empfehlungen, das hat für mich einen Touch von Kontaktaufbau. Wer zu uns kommt, sucht aktiv Honorarberatung. Vielen ist Nachhaltigkeit sehr wichtig, sie verfügen über ein sehr gutes Selbstbewusstsein und weisen eine hohe Zahlungsbereitschaft für Qualität auf.

Was ist insbesondere bei der oftmals zunächst einkommenschwachen Generation Z zu beachten?

Jede Kundin und jeder Kunde durchläuft bei uns den gleichen Beratungskreislauf, wir übernehmen auch nur Vollmandate. Die Vertragsdichte liegt bei 4,7. Wir bewerten mit einem Gutachten die Ist-Situation, bei Studierenden geht das naturgemäß schneller als bei einem Chefarzt. Die junge Zielgruppe hat meist kaum Vorerkrankungen, die zu Vorabfragen bei Versicherern führen. Unser Motto ist salopp: „Altersvorsorge vor 30 kannste machen, wird aber Mist.“ Ich sehe keinen fachlichen Grund, die gesetzliche Rente plus gegebenenfalls eine bAV vor dem 35. Lebensjahr mit einer privaten Altersvorsorge zu ergänzen. Unsere mehr als 420 jungen Kundinnen und Kunden haben weder Bedarf, noch die Notwendigkeit oder Priorität über Riester-, Rürüp- oder andere Privatrenten zu sprechen. Wir haben in den vergangenen acht Jahren lediglich vier Rentenversicherungen vermittelt.

MEHR INFOS? JETZT KOSTENLOS UNSEREN NEWSLETTER ABONNIEREN!

Welche Prioritäten werden gesetzt?

Jungen Menschen haben vollauf damit zu tun, ihren Lebensweg zu finden und im Beruf anzukommen. Zuerst müssen die existenziellen Risiken Privathaftpflicht, Krankenversicherung und die Arbeitskraft abgesichert werden. Die zweite Priorität ist

schuldenfrei zu werden, die dritte einen Notgroschen in Höhe von drei Monatsausgaben anzusparen. Erst [nach der Notfallplanung](#) rückt die mittelfristige Finanzplanung in den Fokus.

[Seite 2: „Ich empfehle höchste Transparenz!“](#)

Und wie geht es weiter?

Dann geht es um die Ausgabensituation und die Zahlungsströme, welche Ausgaben kommen auf den Kunden zu? Themen wie Auszeit, Hochzeit, Nachwuchs, Immobilie und so weiter. Wir stellen meist fest, dass kaum Liquidität übrigbleibt und empfehlen daher, 10 bis 20 Prozent des Nettoeinkommens zu sparen. Mit 35 Jahren gehen wir die Rentenlücke an. Unsere Zielgruppe [verfügt dann über ein sehr gutes Bruttoeinkommen](#) und kann entsprechend reagieren.

Wie gelingt die Umstellung auf Honorarberatung? Was würden Sie empfehlen?

Wer zur Honorarberatung wechseln möchte, sollte zunächst die eigenen Gründe für die Umstellung klar definieren und mit Vertrauten, Kundinnen und Kunden sowie Lieferanten darüber sprechen. Ich empfehle höchste Transparenz! Egal ob mit Stundensatz oder Servicepauschalen – eine gute Beratung gegen Honorar mit Vermittlungsabsicht funktioniert nur, wenn die Beratungsabläufe standardisiert und erprobt sind. Wichtig ist die Zeitmessung: wie lange dauert eine Erstberatung, eine Schadenmeldung, eine Nachbereitung? Dies zu wissen ist unerlässlich für die Preiskalkulation. Dafür gibt es im Internet kostenlose hilfreiche Tools. Sehr wichtig ist auch die rechtliche und steuerliche Begleitung des Umstellungsprozesses, denn es gibt immer noch viele rechtliche Grauzonen. Hierfür können Maklerinnen und Makler Dienstleister mit dem richtigen Know-how einspannen. Ich sehe dort aber keinen Kardinalweg, der für alle gilt.

Was ist die wesentliche Voraussetzung, um als Honorarberater erfolgreich zu sein?

Sie müssen selbstbewusst über den Preis Ihrer Beratung sprechen können. Erklären Sie zum Beispiel, dass Sie 15 Stunden für eine Beratung benötigen und dafür 1.500 Euro Abschlusscourtage erhalten. Dann hätten sie einen fiktiven Stundensatz von 100 Euro. Wer Angst hat, dass die Kundschaft dann verlorengeht, wird nie zur Honorarberatung finden. Sie kostet Geld, Nerven, Zeit und ist eine unternehmerische Entscheidung sowie eine Investition in sich selbst. Wer das Ziel hat, damit rasch an Kundinnen und Kunden zu kommen und das schnelle Geld zu verdienen, wird keinen Erfolg haben. Man sollte Honorarberatung anpacken, wenn man für sich, sein Unternehmen, und seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eine Perspektive möchte und einen starken inneren Antrieb hat, Beratung neu zu denken.

Welche Produktgruppen eignen sich besonders für die Honorarberatung?

Die Qualität jedes Produkts steht stets an erster Stelle, sowohl vom Anbieter als auch von den Bedingungen her. Leider gibt es noch viele Anbieter mit sehr guten Lösungen, die keine provisionsfreien Varianten anbieten. In solchen Fällen nutzen wir noch rabattierte Stundensätze. Die meiste Dynamik sehen wir bei Rentenversicherungen. Im Bereich der Arbeitskraftabsicherung ist das Angebot von hochwertigen Nettopolicen indes noch begrenzt.



Oliver Lepold

Oliver Lepold ist Dipl.-Wirtschaftsingenieur und freier Journalist für Themen rund um Finanzberatung und Vermögensverwaltung. Er schreibt regelmäßig für Pfefferminzia und andere Versicherungs- und Kapitalanlage-Medien.

MEHR ZU

> [VERGÜTUNG](#)

> [VERTRIEB](#)