



die-premiummakler.de

© Die Premiummakler Bad Endorf Nur für private Verwendung

Courtage

Mit der Courtage -auch Kurtage geschrieben oder "Packing" genannt- ist ein Betrag gemeint, den wir, die Premiummakler, für die Vermittlung einer Versicherung berechnen.

Oft wird auch der Begriff Maklergebühr als Synonym verwendet. In unserem Fall trifft das ebenfalls gerne verwendete Wort *Provision* nicht ganz den Kern der Sache – denn genau genommen bekommen nur Vertreter einer bestimmten Versicherungsgesellschaft eine Provision; ein Allianz-Vertreter also z.B. eine Provision der Allianz. Da wir, die Premiummakler, nicht an eine bestimmte Gesellschaft gebunden sind, sondern den bestmöglichen Vertrag für Sie herausarbeiten, gilt für unser Entgelt die Bezeichnung *Courtage*. Achtung: Obwohl Sie, der Kunde, unser Auftraggeber sind, entstehen Ihnen durch unsere Courtagen **keine** Mehrkosten – unser Aufwand wird, kurz gesagt, von den Versicherungsgesellschaften bezahlt.

Courtage – ein Streitpunkt?

Für viele ist dieses Thema Courtage ein *Rotes Tuch*. Kritiker behaupten beispielsweise, eine Courtage würde zur "raschen Verkauft" animieren – was in anbetracht der Staffeln und Prozentsätze der einzelnen Versicherungen natürlich keineswegs der Fall sein kann. Dass es für eine Lebens- oder private Krankenversicherung mehr Courtage gibt als etwa für eine Autoversicherung, hat mit einem erheblichen Mehr an Arbeit zu tun: im Falle der Krankenversicherung etwa die gründliche Gesundheitsprüfung. Dennoch gibt es auch Agenturen bzw. Bürogemeinschaften, die auch damit werben, von den Gesellschaften selbst keine Courtage zu nehmen – und diese dem Kunden direkt zu berechnen. Dies hat allerdings nur auf den ersten Blick mit vermeintlicher Unabhängigkeit zu tun – eher schon damit, dass manche Gesellschaften die Courtage nicht schriftlich garantieren wollen (sog. Courtagezusage) und man sich damit beim Kunden direkt besser und sicherer "bedient" fühlt.

Courtage: unser Maklerlohn

Mit der Courtage bestreiten wir, die Premiummakler, den kompletten Unterhalt unserer Bürogemeinschaft – Unkosten für Arbeitszeiten, Porto, Telefone, Dienstfahrten, ja selbst die Unkosten für diesen Beitrag hier. Hinzu kommen laufende Serviceleistungen: Schadenbearbeitung, Beratung und deren arbeitsaufwändige Dokumentation, Tarifänderungen oder die Bearbeitung von Kündigungen. Ferner Fortbildungen – denn schließlich wollen wir Sie über neueste Angebote, Möglichkeiten oder wichtige Gesetzesänderungen zeitnah informieren. Kurzum: Die Courtage ist unser Maklerlohn für zahlreiche Tätigkeiten und Dienstleistungen.

Wie hoch ist eigentlich die Courtage?

Wie so oft im Leben lässt sich diese Frage nicht eindeutig beantworten. Die Höhe unseres Maklerlohns hängt nämlich sowohl von der Art der Versicherung als auch von der einzelnen Versicherungsgesellschaft ab. Die Faustformel: Für Sach-, Haftpflicht-, Unfall-, Kraftfahrtversicherung werden X Prozent von der Versicherungsprämie ohne Versicherungssteuer berechnet. Bei KFZ-Versicherungen kann man beispielsweise von einer durchschnittlichen Courtage in Höhe von 8 Prozent des um die Versicherungssteuer bereinigten Tarifs ausgehen. Bei Versicherungsbeiträgen in Höhe von netto 400 € wären dies also 32 € Jahres-Courtage. Dafür

informiert Sie ihr Makler z.B. über Tarifierpassungen (mehr gefahrene Km, Rabattübertragungen) oder trägt kostenfrei z.B. weitere Fahrer ein. Bei einer Privathaftpflicht hingegen kann die Courtage durchaus auch einmal 25 Prozent betragen – kostet die Haftpflicht pro Jahr runde 100 € netto, wären dies 25 €. Nicht immer aber, und dies sei einschränkend hinzugefügt, zahlen die Versicherungsgesellschaften eine Courtage über die gesamte Laufzeit aus – oft muss die Verwaltung Ihres Versicherungsvertrags damit nahezu kostenfrei erfolgen.

Courtage bei lang laufenden Versicherungen

Ein anderer Fall wiederum ist z.B. eine private Rentenversicherung. Diese ist wegen der Vielzahl der Lösungen und Angebote, wegen der langen Laufzeiten und der enormen Bedeutung für den Versicherten sehr zeit- und beratungsaufwändig: Soll es eine Rürup-Rente, eine Riester-Rente oder eine anderweitige Absicherung sein; wie hoch soll die Absicherung sein – diese und viele weitere Fragen sind zu klären. Oft steckt hinter dem Abschluss wochenlange Arbeit. Der Maklerlohn für diese Arbeit richtet sich nach der Bewertungssumme der Versicherung: Ist die Bewertungssumme beispielsweise mit 50.000 € beziffert und zahlt die Versicherungsgesellschaft eine Courtage in Höhe von 4 Prozent, ergibt sich ein Betrag in Höhe von 2000 €.

Courtagehaftung: fünf Jahre

Das klingt nach viel – doch obwohl die viele Arbeit geleistet und der Kunde zufrieden mit dem Abschluss ist, haftet der Makler noch fünf Jahre für die Beibehaltung des Vertrags – die sogenannte Courtagehaftung (auch Stornohaftung). Kündigt der Kunde schon nach einem Jahr wieder, dann muss Ihr Premiümmakler runde 4/5 der Courtage an die Gesellschaft zurückzahlen – das wären in diesem Fall 1600 €. Allein dies spricht dafür, dass wir, die Premiümmakler, uns aus jedwedem guten Grund bemühen werden, die für Sie bestmögliche Lösung zu finden. Die Courtagehaftung gilt bei zahlreichen lang laufenden Versicherungen:

- private Krankenversicherung
- private Rentenversicherung
- Berufsunfähigkeitsversicherung

um nur einige zu nennen.

Absicherung gegen Courtagehaftung

Vor allem für einzelne Makler ist es wichtig, sich gegen die Stornohaftung abzusichern – die Rückzahlung hoher Summen auf einen Schlag stellen vor allem für “Einzelkämpfer” oft eine große Herausforderung dar. Sogenannte Vertrauensschadenversicherungen springen ein, wenn die Courtagehaftung greifen sollte. Oftmals behalten auch die Versicherungsgesellschaften einen Teil der Courtage als Sicherheit ein und bezahlen diese erst nach Ablauf der fünfjährigen Courtagehaftungs-Frist aus. Sie sehen: Unsere Courtage ist hart verdientes Brot – nicht jedermann würde zu solchen Bedingungen arbeiten wollen.

Das Courtagemodell: Ist unsere Arbeit umsonst?

Es gibt ein Sprichwort, das da lautet: Was nichts kostet, das ist auch nichts wert. Der Kunde erahnt oft nur die Höhe der Courtage bzw. spekuliert über diese – er sieht sie nicht. Nur in den Anfängen des Versicherungswesens war es üblich, dem Kunden die Abschlusskosten in Rechnung zu stellen – Anfang des 19. Jahrhunderts gingen mehr und mehr der neu entstehenden Gesellschaften dazu über, den Maklerlohn in den Vertrag zu integrieren und dem Vermittler auszuzahlen. Der Nachteil dieses Modells ist offensichtlich: Statt Fakten kursieren Mutmaßungen. So wird vielen Maklern etwa vorgeworfen, sich vor allem bei Courtage-intensiven Policen wie Lebensversicherung “ins Zeug” zu legen – und noch dazu Gesellschaften zu bevorzugen, die besonders hohe Courtagen auszahlen. “Klappt nicht. Stimmt nicht”, sagen wir, die Premiümmakler hierzu: Denken Sie an die oben beschriebene Courtagehaftung – und daneben auch an die Haftung für unsere dokumentierte Beratungsleistung. Stets werden Sie von uns eine Übersicht aller Tarife bekommen – dazu aufgelistet alle *Pros* und *Kontras* der jeweiligen Angebote. **Sie**, der Kunde,

entscheiden sich für ein bestimmtes Angebot – frei von jedweder Versicherungsgesellschaft. Gerne nennen wir Ihnen auch auf Nachfrage die Höhe der jeweiligen Courtage – wir möchten hier mit offenen Karten spielen. Jedem guten Makler ist ein treuer und zufriedener Kunde im Zweifelsfall deutlich wichtiger als das eine oder andere Mehr-Prozent an Courtage. Die Kritik am Courtagemodell führte übrigens in einigen Ländern, so etwa in Skandinavien, dazu, dass man auf ein Honorarmodell umstellte – hier muss jede einzelne Leistung des Maklers extra bezahlt werden. Bisherige Erfahrungen belegen, dass dies für den Kunden deutlich teurer und aufwändiger ist.

© Die Premiummakler Bad Endorf Rückfragen: Tel. 08053-7954-0 www.die-premiummakler.de