

Serviceentgelt statt Provision – Wie Verbraucher sich günstiger versichern

05.02.2018, 16:57 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Hertel Versicherungen*



Dr. Achim Hertel verzichtet aus Überzeugung auf Provisionen.

- Beispielkunde spart 870 Euro an Vermittlungskosten.
- Online-Bedarfsanalyse macht Verbraucher schlau.
- Das Beste aus zwei Welten: Servicepauschale vereint die Objektivität der Honorarberatung mit erschwinglichen Vermittlungskosten.

Köln, 30. Januar 2018 - Mündige Verbraucher wollen sich nichts aufschwätzen lassen. Sie wollen frei entscheiden. Dazu sind zwei Voraussetzungen zu erfüllen: Erstens zu wissen, welche Versicherung wichtig oder überflüssig ist und zweitens ein günstiges Angebot ohne verdeckte Kosten zu finden. Hertel Versicherungen liefert beides!

Max Mustermann weiß, wie wichtig eine private Unfallversicherung ist. Dafür zahlt er Jahr für Jahr 350 Euro an Beitrag. Was er nicht weiß, sein Versicherungsvertreter bekommt rund 30 Prozent Provision davon ab – und zwar über die gesamte Vertragslaufzeit. In der Regel laufen Unfallpolicen über zehn Jahre. Insgesamt zahlt unser Beispielkunde also 3.500 Euro an die Versicherung. Der Vermittler bekommt davon 1.050 Euro ab. Das ist eine stolze Summe für eine kurze Beratung bei Vertragsabschluss.

Verbraucherschützer kritisieren den provisionsgetriebenen Versicherungsvertrieb seit langem, weil er die Gefahr von Fehlanreizen birgt. Die Alternativ sehen sie in einer unabhängigen Honorarberatung. Dabei konsultiert der Kunde einen unabhängigen Berater und bezahlt ihm dafür ein Honorar. Kritiker warnen jedoch vor abschreckend teuren Beratungshonoraren. In anderen Ländern haben Honorarmodelle deshalb bereits zu einem alarmierenden Mangel an Beratung geführt. Was ist also besser: Provision oder Honorar? Beides hat Vor- und Nachteile.

Erstmals gibt es eine Lösung, die die Vorteile beider Welten vereint: Eine objektive Beratung ohne teures Honorar. Dazu macht Herr Mustermann zunächst einmal den digitalen Risiko-Check auf www.hertelversicherungen.de. Das ist kinderleicht, anonym und absolut objektiv. Ein Algorithmus ermittelt aus der Kombination von maximaler Schadenshöhe und Eintrittswahrscheinlichkeit, welche Versicherungen für Herrn Mustermann am wichtigsten wären und welche

zweitrangig oder überflüssig. Die persönliche Priorisierung erfährt er in Windeseile an seinem PC und obendrein noch, innerhalb welcher Preisspanne die genannten Versicherungen am Markt angeboten werden. Das kann er sich auch alles ausdrucken.

Dank des Risiko-Checks ist Herr Mustermann nun ein informierter und somit mündiger Verbraucher. Ihm fehlt jetzt nur noch ein günstiges Angebot ohne versteckte Kosten. Das findet er online ebenfalls bei Hertel Versicherungen. Der Clou: Er kann die Versicherungen zum „Nettotarif“ abschließen. So nennen Versicherer den Preis für eine Versicherung, bei dem die Provision herausgerechnet ist. Leider bietet nicht jede Gesellschaft provisionsfreie Tarife an. Es werden aber immer mehr, weil der Gesetzgeber und die Verbraucherschützer darauf drängen.

Dr. Achim Hertel verzichtet aus Überzeugung auf Provisionen. Deshalb hat er den gleichnamigen, auf günstige Preis-Leistungs-Verhältnisse spezialisierten Makler gegründet. Hertel lässt sich grundsätzlich nicht von Versicherern vergüten. „Bei uns gibt es keine versteckten Kosten“, betont er. Stattdessen finanziert der Mathematiker seinen Dienst über offen ausgewiesene Servicepauschalen. Hertel: „Das ist unser Beitrag zu mehr Transparenz und Unabhängigkeit.“

Über www.hertelversicherungen.de bekommt Max Mustermann eine Unfallversicherung zum besonders günstigen Nettotarif von nur 210 Euro Jahresbeitrag. Für den administrativen Service zahlt er obendrein nur 18 Euro jährlich an Hertel Versicherungen. Zusammen also 228 Euro statt 350 Euro pro Jahr.

Da der Musterkunde auf die zehnjährige Vertragslaufzeit hochgerechnet damit anstatt 1.050 Euro an Provisionen, die der Vermittler üblicherweise einbehält, nur 180 Euro Servicepauschale bezahlt, summiert sich allein die Ersparnis aus den unterschiedlichen Vermittlungskosten für ihn auf satte 870 Euro.

Fazit: Objektivität muss nicht unerschwinglich sein. Einen Ausweg aus teuren Beratungshonoraren bieten Onlineabschlüsse zum Nettotarif gegen eine geringe Servicepauschale. Interessenskonflikte durch Provisionsanreize gibt es dabei keine. Obendrein ist ein Serviceentgelt für Verbraucher wesentlich preiswerter. Das Konzept wird erst seit Kurzem auf dem deutschen Markt angeboten. Der Haken: „Viele Verbraucher und Politiker wissen gar nicht, dass es neben Provision oder Honorar noch diese preiswerte Alternative gibt“, sagt Hertel.

Portrait

Über Hertel Versicherungen

Wir sind ein vom Eigentümer geführtes Maklerhaus mit langjähriger Expertise im Versicherungsbereich. Unsere Spezialität ist die online Vermittlung von provisionsfreien Versicherungen – ohne versteckte Kosten. Bei uns erhält der Kunde volle Transparenz: Er zahlt provisionsfreie Versicherungsbeiträge und eine geringe Servicepauschale an uns. Wir nehmen keinerlei Vergütung von den Anbietern. Dadurch steht außer Zweifel: Wir handeln einzig im Interesse der Versicherten – nicht der Versicherungsunternehmen!