

Honorar schlägt Provision

Umdenken, Nischen finden, sich abheben vom Einheitsbrei der Versicherungsbranche. Tino Baumgart hat diesen Schritt im zehnten Jahr seiner Selbstständigkeit gewagt und geschafft. Als Finanz- und Versicherungsmakler bietet er unter der Marke „fiseba.de“ deutschlandweit als einer der Wenigen provisionsfreie Vorsorgetarife zur Alterssicherung an. Dem klassischen Versicherungsvertreter mag er deshalb ein Dorn im Auge sein. Doch die Kunden profitieren von der Transparenz und höheren Auszahlungen.

Wenn man zu einem Versicherungsmakler kommt, weiß man ja, was passiert: Es wird einem etwas vorgerechnet und zum Schluss steht eine sehr attraktive Summe auf Papier. Bei Tino Baumgart sieht das anders aus. Er rechnet auch schon mal Verluste vor, um seiner Kundschaft die Augen zu öffnen. Baumgart ist deutschlandweit einer der wenigen 100 Honorar-Finanzanlagenberater, die auf provisionsfreie Vorsorgetarife, so genannte Honorartarife setzen. Es handelt sich um die gleichen Altersvorsorgeprodukte wie die Riester Rente, Rürup Rente oder Private Rentenversicherung – allerdings mit dem Unterschied, dass keine Provisionen einkalkuliert sind.

„Für den Laien ist es nicht ganz einfach zu durchschauen, wie herkömmliche Verträge mit Kosten belastet sind“, sagt Baumgart, der als Experte auch bei Verbraucherschutz.de gelistet ist. Seine Beispielrechnung lässt aufhorchen. „Schließe ich eine private Altersvorsorge mit Monatsraten von 200 Euro ab, kann man in den ersten fünf Jahren mit 3.000 bis 8.000 Euro Kosten rechnen“. Doch wofür? In den ersten Jahren, meist sogar über die gesamte Vertragslaufzeit, verdient Bank, Versicherung, Anlagegesellschaft und deren Verwaltungs- und Vertriebsapparat am Abschluss. Nicht zu vergessen: Auch der Makler verlange noch eine üppige Abschluss-Provision. Bei einer Laufzeit von 35 Jahren verliert der Kunde nach Baumgarts Beispiel bis zu 70.000 Euro.

Baumgart, der eine Ausbildung zum Versicherungsfachmann, Finanzanlagenfachmann und zum Fachwirt für Versicherung und Finanzen vorweisen kann, ist Kritiker dieser Standardvorsorge. Nicht ohne Grund. Einst als Ausschließlichkeitsvertreter bei einer bekannten Versicherung unterwegs, später als Mehrfachagent bei einem großen Finanzdienstleister, lehnt er heute aus Überzeugung den Strukturvertrieb und vorselektierte Finanzprodukte ab. „Ich wollte mich nicht mehr in diesem Rahmen bewegen, sondern maßgeschneidert für meine Kunden arbeiten“, erklärt er seine Motivation. Seit 2006 arbeite er schon selbständig. Aber erst 2013 hat er den Absprung als völlig freier Finanz- und Versicherungsmakler gewagt und sich unter der Marke „fiseba.de“ etabliert. Das war damals nicht ganz einfach. Denn große Finanzdienstleister lassen nicht so einfach ihre freien Mitarbeiter ziehen. „Bei diesem Schritt hat mir die IHK geholfen. Ich konnte auf rechtlichen Beistand zählen“, ist Baumgart heute dankbar.

Nische gefunden

Doch zurück zu den provisionsfreien Vorsorgetarifen. Seit kurzem gebe es die Möglichkeit, Einfluss auf die Kostenstrukturen zu nehmen. Baumgart hat schon zehn Versicherungsgesellschaften gefunden, die sich auf das neue, faire Prinzip einlassen. Wie der Name sagt, wird nur ein Honorar fällig, „quasi eine Abschlussvergütung, die bei moderaten 250 Euro liegt“, sagt Baumgart, der damit seine Nische gefunden hat. Und die ist wichtig, bestätigt auch Clemens Winkel, Referent Dienstleistungswirtschaft bei der IHK. „Die Versicherungswirtschaft ist seit der Finanzkrise 2008/2009 sehr volatil.“ Das heißt, der hohen Gewerbeanmeldequote stehe eine sehr hohe Abmeldequote gegenüber. „Nur etwa zehn Prozent aller Gründer aus dem Bereich der Finanzierungsbranche überleben die ersten zehn Jahre“, so Winkel, der Tino Baumgart die Anerkennungsurkunde der IHK Halle-

Dessau überbrachte und seine Leistung hervorhob. Rund 22.000 Unternehmen, sagt Winkel, hätten sich von 1990 bis heute im Bereich Finanz- und Versicherungsdienstleistungen im IHK-Bezirk Halle-Dessau gegründet. „Doch nur 4.400 Unternehmen sind noch heute auf dem Markt.“ Darunter Tino Baumgart mit seinem vielversprechenden Portfolio.



Für seine zehnjährige erfolgreiche Tätigkeit als Finanzdienstleister bekam Tino Baumgart die Anerkennungsurkunde der IHK Halle-Dessau.

Neben jedweden Sachversicherungen für Selbstständige, Beamte und Privatkunden fällt vor allem die Online-Affinität des Hallensers ins Auge. Als Besonderheit können die Kunden den Finanzmakler nämlich virtuell besuchen, per Online-Zuschaltung am Computer. „Das verschafft mir und dem Kunden mehr Freiheit, auch Entfernungen kann man so überbrücken.“ Aber es gibt einen ganz wesentlichen Vorteil. Erfahrungsgemäß hätten Unternehmer tagsüber oft Stress und dann kein Ohr für Versicherungs- und Finanzierungsbelange. Abends von Zuhause aus per Computer zugeschaltet, sieht das schon anders aus. Als weiteres Novum bietet Baumgart die Online-Archivierung an, mit der man Ordnung in die eigenen Unterlagen bekommt. Kunden können auf seiner Webseite nach einer kostenlosen Registrierung all ihre Verträge im Kundendepot eintragen und bei Bedarf abrufen. Das Ganze kostenfrei.

MICHAEL DEUTSCH

Dienstleistungen

Kontakt

fiseba.de –
Tino Baumgart
Jacobstraße 6
06110 Halle (Saale)
Tel. 0345 68286251
www.fiseba.de