

Honorarberatung

Wirksame Reduzierung der Abschlusskosten bei Lebensversicherungen

Ein wesentliches Element bei der Bewertung von Kapitalanlagen und Versicherungslösungen sind die Kostengestaltung und die Flexibilität der Produkte. Gerade bei Fondspolice sind diese Kosten häufig sehr intransparent. Sie werden auf verschiedenen Ebenen in Form von Verwaltungs-, Abschluss und Risikokosten, zu erkennen an der Entwicklung des Rückkaufswertes, sichtbar.

Unsichtbar hingegen bleiben meist die in den Fonds enthaltenen Gebühren. Nicht selten liegen bei Versicherungs- und Fondsgesellschaften die gesamten Gebühren über 5 % pro Jahr. Dadurch wird die Ablaufleistung erheblich reduziert, weil sich die vorgenannten Kosten im Laufe der Jahre entsprechend multiplizieren.

Eine interessante Alternative zur Vermeidung dieser Abschlusskosten stellt die Honorarberatung dar. Dieses Konstrukt sieht vor, dass Berater – anders als beim konventionellen, sogenannten „Brutto-Tarif“ – keine Rückvergütung bzw. Provision von der vermittelten Versicherungsgesellschaft, sondern vielmehr ein mit dem Versicherungskunden frei zu vereinbarendes Honorar erhält. Damit einher geht die Transparenz der mit dem Abschluss eines Versicherungsvertrages verbundenen Kosten für den Kunden.

Die Versicherungsgesellschaft erhält nur noch eine Vergütung für die Ver-

waltung der gewählten Anlageprodukte, die durchschnittlich bei etwa 0,8 % im Jahr liegt.

Durch den Abschluss eines mittels Honorarberatung vermittelten so genannten „Netto-Tarifs“ lassen sich damit im Rahmen der Ablaufleistung durchaus Mehrerträge von rund 30 % und mehr erzielen.

Auch für den Versicherungsmakler hat die Honorarberatung erhebliche Vorteile. Anders als bei den konventionellen Tarifen steht der Versicherungsmakler nicht noch Jahre nach Abschluss der vermittelten Versicherung gegenüber der Versicherungsgesellschaft in der Haftung auf Rückzahlung der Provision bei späterer Stornierung des Vertrages.

Eine Analyse des Marktes zeigt, dass die so genannten „Netto-Tarife“ auf dem Vormarsch sind. Waren es vor Jahren nur vereinzelt ausländische, auf dem deutschen Markt völlig unbekannte Versicherer, die das Produkt „versteckt“ anboten, so offerieren mittlerweile renommierte europäische Konzerne den Abschluss von „Netto-

Tarifen“. Voraussetzung ist allerdings immer eine qualifizierte und auf das besondere Produkt spezialisierte Beratung, die nicht „an jeder Ecke“ zu finden ist.



Andree Breuer

Andree Breuer ist der Alleingesellschafter und Geschäftsführer der gleichnamigen Andree Breuer GmbH mit Sitz in Moers. Er hat sich seit Jahren auf die so genannte Honorarberatung und die Vermittlung von „Netto-Tarifen“ spezialisiert. Er ist im Verbund deutscher Honorarberater einer der führenden Experten auf diesem Gebiet. ■