



**Dass Nettotarife bei Versicherungen für Kunden aufgrund der eingesparten Provisionen Geld sparen, ist bekannt. Eine aktuelle Studie des Berliner Instituts für Transparenz hat die Kosten von Nettopolicen genauer unter die Lupe genommen und auch die Ersparnis gegenüber Normaltarifen beziffert.**

Jüngere Umfragen haben ergeben, dass Bundesbürger nicht bereit sind, vor dem Abschluss einer Versicherung [viel Geld für eine Honorarberatung auszugeben](#). Das Institut für Transparenz (ITA) hat in einer aktuellen Studie die Kosten von Nettopolicen berechnet und kommt zu dem Schluss, dass so günstige Nettotarife existieren, dass Kunden ein Beraterhonorar ohne Probleme entrichten können. Zugleich würden sie dabei immer noch Kosteneinsparungen gegenüber normalen Tarifen erzielen.

Insgesamt hat das ITA Details zu 64 am Markt erhältlichen Nettotarifen zusammengestellt und diese im Hinblick auf 29 unterschiedliche Produktmerkmale aus verschiedenen Kategorien wie Garantien, Flexibilität, Risikoschutz und Kapitalanlage untersucht. Diese zeigten, dass es heute schon zahlreiche und vor allem flexible Angebote gibt, auf die Honorarberater zurückgreifen können. Auch wenn einige bedeutende Versicherer bislang noch keine Honorartarife anbieten, wie das in Berlin ansässige Institut in einer Pressemitteilung schreibt.

#### **Günstig: Effektivkosten ab 0,24 Prozent**

Außerdem zeige die Studie, dass es äußerst günstige Honorartarife gibt. Im Durchschnitt über alle untersuchten Produkte lägen die gesamten von den Beiträgen abgezogenen Kosten bei rund 2.355 Euro. Ein Sparer muss also im Durchschnitt 6,5 Prozent seiner gesamten Beiträge für eine Honorar-Rentenversicherung ausgeben. "Bei der günstigsten klassischen Rentenversicherung zahlt der Kunde über die ganze Laufzeit nur 1.470 Euro Kosten. Das entspricht rund vier Prozent seiner Beiträge", analysiert Mark Ortmann, Geschäftsführer des ITA.

Bei anderen Produkten wie fondsgebundenen Rentenversicherungen oder Hybridprodukten kommen noch Fondskosten hinzu. "Die Effektivkosten, also die durchschnittliche Minderung der Rendite durch sämtliche Kosten, betragen beim günstigsten Anbieter nur 0,24 Prozent", hebt Ortmann hervor. Das ist sehr wenig und deutlich weniger, als vermögende Privatkunden für eine Vermögensverwaltung bezahlen, selbst wenn man die Beratungskosten zusätzlich berücksichtigt. Im Durchschnitt über alle untersuchten Produkte lagen die Effektivkosten bei knapp unter einem Prozent.

Nicht zu vergessen sei, dass die Kosten für die Beratung zu den Produktkosten hinzukommen. Die Beratungskosten können sich aber aus der Ersparnis finanzieren lassen, wenn man einen günstigen Honorartarif wählt. So beträgt die Kostenersparnis bei einer untersuchten klassischen Rentenversicherung über 30 Jahre bei einem monatlichen Beitrag von 100 Euro fast 3.400 Euro gegenüber dem Normaltarif mit Provisionen. Der Kunde spare also mit dem Honorartarif gegenüber dem normalen Tarif fast zehn Prozent seiner Beiträge an Kosten. Aus dieser Ersparnis könnte der Kunde einen Berater bezahlen.

#### **Anzahl der Honorar-Tarife wird zunehmen**

Von 68 angefragten Produkthanbietern haben 20 geantwortet, dass sie einen Honorartarif anbieten. Einer der Anbieter wollte sich nicht an der Studie beteiligen. Die Mehrheit von 48 Anbietern hält sich bisher zurück. "Heute bietet nur ein Teil aller Versicherer Honorartarife an", fasst Ortmann zusammen. Ein Anbieter wird im Januar 2015 mit Honorartarifen starten. Alle anderen Anbieter planen aktuell nicht, solche Tarife einzuführen.

"Das wird sich die nächsten Jahre ändern", ist Ortmann überzeugt. Die Bedeutung der Honorarberatung und damit der Honorartarife wird zunehmen", ist sich Ortmann sicher, "insbesondere, wenn der Gesetzgeber die Honorarberatung im Versicherungsbereich neu regelt." Dies soll noch in dieser Legislaturperiode geschehen. (jb)