

VersicherungsJournal.de

Nachricht vom 26.5.2011

Alle Kosten berücksichtigen

Die Zeitschrift [Börse Online](#) hat sich in ihrer neuen Ausgabe damit beschäftigt, wie attraktiv der Abschluss eines Nettotarifes ist. Zwar schlagen die Besten alle provisionsbasierten Produkte. Die Unterschiede fallen aber gering aus. Zudem schlagen die Top-Tarife, die die Vermittlervergütung einbeziehen, die schlechtesten Nettotarife.

Versicherungsprodukte, die ohne die Berücksichtigung von Provisionen kalkuliert werden, sind bislang in Deutschland kaum verbreitet. Im Durchschnitt der Gesellschaften liegt der Anteil am Neugeschäft bei unter drei Promille, wie eine Studie zu Tage brachte. Diese zeigte aber auch, dass viele Anbieter eine steigende Nachfrage nach Nettotarifen erwarten und daher einen Ausbau der Aktivitäten in diese Richtung planen (VersicherungsJournal [1.2.2011](#)).

Die wachsende Bedeutung nahm Börse Online nun zum Anlass, zu überprüfen, ob sich diese auch lohnen. Hierzu wurde die Ratingagentur [Franke und Bornberg GmbH](#) mit einer Studie beauftragt, die einen Vergleich mit Provisionstarifen und den Angeboten der Direktversicherer anstellte.

Vorsprung nur klein

Im Ergebnis zeigt sich, dass die besten Nettoprodukte alle anderen Angebote schlagen. Es fällt aber auch auf, dass der Vorsprung relativ gering ist. Zudem sind Nettotarife nicht immer attraktiver. „Schlechte Honorartarife werden mühelos durch gute Provisionstarife und Direktpolice getoppt“, erklärte Michael Franke, Geschäftsführer von Franke und Bornberg.

Wer allerdings wirklich eine Gegenüberstellung vornehmen will, solle die Kosten für die Honorarberatung bei der Kalkulation berücksichtigen. Bis auf die [Interrisk Lebensversicherungs-AG](#) bieten nämlich alle Anbieter von Nettotarifen den Zugang zur ihren Produkten lediglich über den Honorarberater an. Deren Vergütung wird zwischen 100 Euro und 290 Euro pro Stunde angegeben.

Bei der Vergleichsrechnung sollte natürlich auch bedacht werden, dass ein Honorar nicht nur beim Abschluss anfällt. Beispielsweise kann sich bei fondsgebundenen Tarifen mit langen Laufzeiten ein späterer Wechsel der Anlagestrategie als sehr sinnvoll erweisen, was wiederum einen Beratungsbedarf begründen kann.

Nicht auszuschließen ist, dass einige Gesellschaften den Direktabschluss auf Anfrage ermöglichen, dies aber mit Rücksicht auf die Vertriebspartner nicht offen kommunizieren. Auf diesen generellen Interessenskonflikt bei Nettotarifen führt Franke auch die geringe Auskunftsbereitschaft der Versicherer im Rahmen der gesamten Studie zurück. Daher konnte beispielsweise auch kein Vergleich von Riester-Verträgen vorgenommen werden.

Interrisk bei klassischen Tarifen vorne

Auf Basis der garantierten Renten liegen im Vergleich die Nettotarife der Interrisk vorne. Dies betrifft sowohl die erste als auch die dritte Altersvorsorgesicht.

Vergleicht man die besten privaten Rentenversicherungen auf Provisionsbasis mit den schlechtesten Nettotarifen dieses Segments, zeigt sich ein anderes Bild. Hier bietet die [Debeka Lebensversicherungs-Verein a.G.](#) (223,84 Euro Garantierente) attraktivere Konditionen als die [Lebensversicherung von 1871 a.G. München](#) (216,63 Euro Garantierente).

Klassische private Rentenversicherungen (Beträge in Euro)*

Honorartarife		Provisionstarife		Direktversicherungen	
Anbieter	Rente garantiert	Anbieter	Rente garantiert	Anbieter	Rente garantiert
Interrisk	236,40	Debeka	223,84	HUK 24	232,94
Continentale	234,32	HUK-Coburg	223,61	Cosmos	231,24
Volkswohl Bund	228,54	PBV Leben	218,82	Hannoversche Leben	226,42

*Berechnungsgrundlagen: Monatsbeitrag: 100 Euro; Eintrittsalter: 32, Endalter: 67, männlich, Beitragsrückgewähr bei Tod in der Ansparphase, Rentengarantiezeit: 10 Jahre; Monatliche, voll-dynamische Rentenzahlung

Quelle: Börse Online/Franke und Bornberg

Canada Life und LV 1871 überzeugen fondsorientiert

Auch bei den fondsgebundenen Rentenversicherungen bieten Nettotarife die höchsten Leistungen. Vergleicht man die lebenslangen Auszahlungen bei einer Wertentwicklung von drei Prozent in der Ansparphase, liegt [Canada Life Assurance Europe Limited](#) an der Spitze. Bei den fondsgebundenen Rürup-Produkten verspricht hingegen die LV 1871 die höchsten Rentenzahlungen.

Fondsgebundene private Rentenversicherungen (Beträge in Euro)*

Honorartarife		Provisionstarife		Direktversicherungen	
Anbieter	Rente bei 3% Rendite	Anbieter	Rente bei 3% Rendite	Anbieter	Rente bei 3% Rendite
Canada Life	323,47	Canada Life	296,34	Hannoversche Leben	284,23
LV 1871	303,00	HUK-Coburg	282,59	Cosmos	282,49
Continentale	301,00	Münchener Verein	280,10	Europa	275,00

*Berechnungsgrundlagen: Monatsbeitrag: 100 Euro; Eintrittsalter: 32, Endalter: 67, männlich, Beitragsrückgewähr bei Tod in der Ansparphase, Rentengarantiezeit: 10 Jahre; Monatliche, voll-dynamische Rentenzahlung

Quelle: Börse Online/Franke und Bornberg

Stefan Wehr (s.wehr@versicherungsjournal.de)

Das VersicherungsJournal ist urheberrechtlich geschützt. Das bedeutet für Sie als Leserin bzw. Leser: Die Inhalte sind ausschließlich zur Ihrer persönlichen Information bestimmt. Für den kommerziellen Gebrauch müssen Sie bitte unsere ausdrückliche Genehmigung einholen. Unzulässig ist es, Inhalte ohne unsere Zustimmung gewerbsmäßig zu nutzen, zu verändern und zu veröffentlichen.

Kurz-URL: <http://vjournal.de/-108170>