

Der Preis der Beratung

Honorartarife. Die Abschlusskosten für eine Altersvorsorge sind oft hoch und für Kunden undurchschaubar. Doch es gibt Alternativen.

In einer Bank oder bei einem Versicherungsvermittler bekommen Kunden längst nicht immer die Altersvorsorge angeboten, die am besten zu ihnen passt. Vielmehr erhalten sie häufig den Vertrag, der am besten zum Vermittler passt.

Der Grund ist die Abschlussprovision, die der Vermittler bekommt, wenn der Kunde einen Vertrag unterschreibt. 4 Prozent der Summe aller fälligen Beiträge sind bei einer privaten Rentenversicherung oder einer Riester-Rentenversicherung für Abschlusskosten üblich.

Will der Kunde etwa bis zum Rentenbeginn insgesamt 40 000 Euro Beiträge einzahlen, zwackt der Versicherer davon 1 600 Euro für den Abschluss ab; einige Anbieter sogar noch einiges mehr. Bei der Concordia

sind es für einen Riester-Vertrag 6,5 Prozent, in unserem Beispiel also 2 600 Euro. Die Verwaltungskosten kommen noch oben drauf. Hohe Abschluss- und Verwaltungskosten mindern die spätere Rente erheblich.

Kunden können das kaum durchschauen. Zwar sind die Versicherer schon seit 2008 verpflichtet, Abschluss- und Verwaltungskosten in Euro anzugeben. Dennoch stellen sie die Kosten immer noch so dar, dass auch wir Mühe haben, sie nachzuvollziehen. Für den Kunden ist die Darstellung dann völlig intransparent. Auch sperren sich sowohl Vermittler als auch Versicherer vehement dagegen, die Vermittlerprovision offenzulegen. Versicherer sehen ihre Angebote als „Push-Produkte“. Heerscharen von Vermittlern sollen sie in den Markt drücken.

Kunde erfährt, was es kostet

Doch es geht auch anders. Es gibt Tarife, bei denen keine Provisionen fließen. Dies sind Direkttarife, die Kunden ohne Vermittler abschließen, und Honorartarife.

Beim Honorartarif zahlt der Kunde ein Honorar an den Vermittler, dessen Höhe er aber – im Gegensatz zur Abschlussprovision – vorher genau kennt.

Doch nur wenige Versicherer bieten solche provisionsfreien Tarife an (siehe Grafik S. 39). Nach unserer Erhebung sind dies: Alte Leipziger, Arag, Condor, Continentale, Europa, Interrisik, Mylife, Neue Bayerische, ÖSA, Volkswohlbund, Vorsorge Lebensversicherung.

Um einen Honorartarif zu bekommen, muss sich der Kunde entweder an einen



FOTO: MASTERFILE

Unser Rat

Angebote vergleichen. Wenn Sie eine Rentenversicherung abschließen wollen, orientieren Sie sich an unseren Tests und wählen dort ein gutes Angebot aus. Direkttarife gehören regelmäßig zu den besten Angeboten in unseren Tests. Mehr Informationen im Internet unter www.test.de/altersvorsorge-rente.

Bedarf ermitteln. Wenn Sie unsicher über Ihren Vorsorgebedarf oder bei der Auswahl eines Angebots sind, können Sie die Hilfe eines Versicherungsberaters oder eines Honorarberaters in Anspruch nehmen. Empfehlenswert ist auch eine Beratung bei einer Verbraucherzentrale. Sie ist am preisgünstigsten.

Berater finden. Einen Versicherungsberater in Ihrer Nähe finden Sie im Internet unter www.bvvb.de (unter „Beratersuche“). Einen Honorarberater in Ihrer Nähe finden Sie unter www.deutsche-honorarberater.de (unter „Kontakt“). Eine Beratungsstelle der Verbraucherzentrale in Ihrer Nähe finden Sie unter www.verbraucherzentrale.de.

Vermittler wenden, der sich auf Honorarberatung spezialisiert hat. Oder er wendet sich an einen Versicherungsberater. Zwischen Honorarberater und Versicherungsberater gibt es einen wesentlichen Unterschied: Der Honorarberater ist ein gewerbmäßiger Vermittler, der für seine Arbeit ein Honorar von seinem Kunden bekommt. Die Annahme von Provisionen von Versicherern ist ihm aber nicht ausdrücklich per Gesetz verboten. Die im Berufsverband Deutscher Honorarberater (BVDH) zusammengeschlossenen Honorarberater haben sich jedoch in einem Kodex selbst verpflichtet, keine Provisionen anzunehmen.

Versicherungsberatern ist es dagegen per Gesetz untersagt, Provisionen anzunehmen oder von einem Versicherungsunternehmen „in anderer Weise abhängig zu sein“. So steht es in der Gewerbeordnung. Versicherungsberater beraten ihre Klienten nicht nur über deren Versicherungsbedarf, sondern unterstützen sie auch im Streit mit Versicherern um die Leistung.

Honorartarife sind in der Altersvorsorge noch Exoten

Von 73 Rentenversicherungsunternehmen bieten insgesamt nur elf Honorartarife an. Doch selbst diese Versicherer haben sie nicht für alle Renten-Produkte im Angebot. Auch Direkttarife, die Kunden ohne Vermittler per Internet, Telefon oder Post abschließen können, gibt es eher selten.

Klassische Riester-Rente	Anzahl der Anbieter
Provisionstarif	42
Direkttarif	8
Honorartarif	3
Fondsgebundene Riester-Rente	
Provisionstarif	37
Direkttarif	3
Honorartarif	8
Klassische private Rentenversicherung	
Provisionstarif	64
Direkttarif	12
Honorartarif	9
Fondsgebundene private Rentenversicherung	
Provisionstarif	55
Direkttarif	5
Honorartarif	10
Klassische Rürup-Rentenversicherung	
Provisionstarif	61
Direkttarif	10
Honorartarif	9
Fondsgebundene Rürup-Rentenversicherung	
Provisionstarif	47
Direkttarif	5
Honorartarif	9

Keine Daten für unsere Befragung lieferten: Barmenia, Helvetia, LV 1871 und Rheinland.

„Wir sind oft auch Abrater“, sagt Stefan Albers, Präsident des Bundesverbands der Versicherungsberater (BVVb). Im Klartext: Oft ist es sinnvoll, gar keine Versicherung mehr abzuschließen, weil der Bedarf gedeckt ist.

Gemeinsam ist Honorarberatern und Versicherungsberatern: Es gibt nicht viele. Den rund 250 000 Versicherungsvermittlern, die auf Provisionsbasis arbeiten, stehen nur rund 200 Versicherungsberater und etwa 2 100 Honorarberater gegenüber.

Der Kunde zahlt pro Stunde

Ein Versicherungsberater verlangt laut Albers rund 120 Euro pro Stunde.

Auch bei den Honorarvermittlern richtet sich das Honorar nach dem Zeitaufwand. „Für eine Bestandsaufnahme des Vorsorgebedarfs bei Otto Normalverbraucher veranschlagt ein Honorarberater fünf bis sieben Stunden“, sagt Dieter Rauch, stellvertretender Vorsitzender des BVDH. Der Stundensatz eines Honorarberaters liegt nach seinen Angaben bei rund 150 Euro. Für eine

Rundumberatung kommen also mindestens 750 Euro zusammen.

„Bei einer Krankenschwester, die womöglich nur eine Riester-Rente braucht, reduziert sich die Beratungsleistung“, sagt Rauch. „Da reichen zwei Stunden“. Das macht für die Krankenschwester dann aber immerhin auch 300 Euro, die sie an den Honorarvermittler zahlen muss.

Was bekommt sie dafür? Rauch gibt ein Beispiel: Eine 30-Jährige, die beim Volkswohlbund eine klassische Riester-Rente abschließt und bis zu ihrem 67. Lebensjahr jeden Monat 100 Euro Beitrag zahlt, bekommt eine garantierte Rente von 182 Euro im Monat, wenn sie einen Provisionstarif abschließt. Der Honorartarif garantiert ihr 199 Euro. In beiden Fällen kann die garantierte Rente durch Überschüsse noch steigen. Auf jeden Fall sind es im Honorartarif Jahr für Jahr 204 Euro garantierte Rente mehr. In nicht einmal zwei Jahren Rentenbezugszeit hätte die Krankenschwester das gezahlte Honorar wieder heraus. ■