

Sicherlich würden die Gesellschaften argumentieren, dass mit steigenden Kosten bei steigenden Renditen das Risiko des LV-Kunde berücksichtigt wird.

Tatsächlich sind es die Gesellschaften, die sich risikoovers absichern. Denn auch bei Annahme einer 1%igen Rendite ergeben sich für den Kunden Kostenbelastungen bis zu ca. 17,1 % bzw.

ZUSÄTZLICH im Erfolgsfall einen Nachschlag in Größenordnung X verlangen! Im angenommenen Modell des VJ muss die Police bei Ergo und Continental unabhängig von der Rendite zunächst die fixen Kosten zahlen, denn im Bericht werden keine Gammakosten auf den im Zeitverlauf steigenden Rückkaufwert erhoben. Dennoch spart der Kunde bereits bei 1%-

ein.

Um im nächsten Schritt einen adäquaten Vergleich zwischen Brutto- und Netto-Police zu erzeugen, preisen wir, ein für Vermittler sehr gutes Honorar in Höhe von 4 % der Beitragssumme ein.

Das grundsätzliche Ergebnis des VJ bestätigen unsere Zahlen eindeutig. Jedoch stellen unsere Ergebnisse die Win-Win-Situation für Kunden und Makler noch deutlicher heraus.

Der Makler bekommt sein Honorar stornofrei und der Kunde hat bis zu ca. 6,7 % weniger Kosten bzw. am Ende der Laufzeit bis zu ca. 11.210 als in den Vergleichsszenarien mit Provisionstarif!

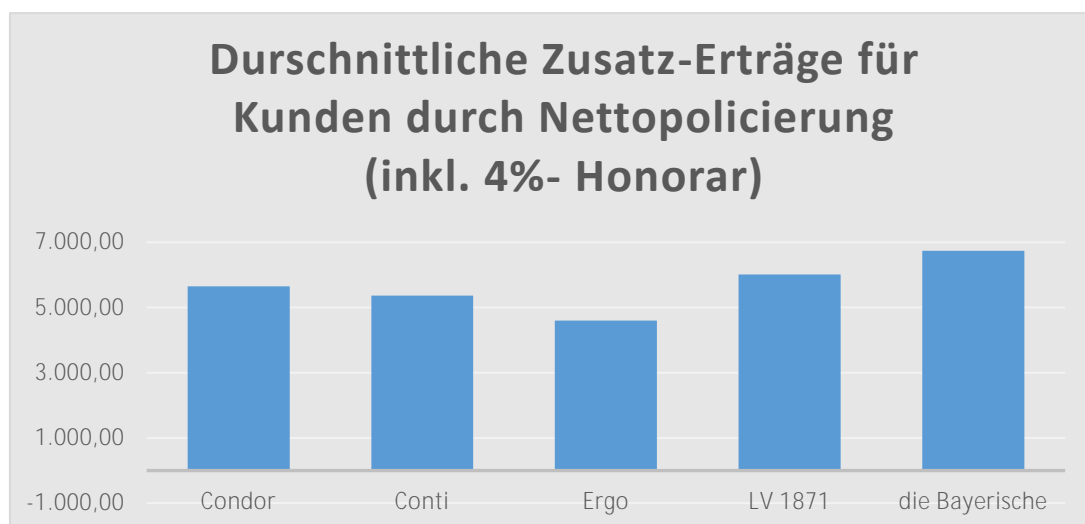


Abbildung 2: Durchschnittliche Zusatz-Erträge durch Netto-Policierung inklusive Vermittlerhonorar von 4%, eigene Darstellung nach Daten des Versicherungsjournal.

Diese Ersparnis ergeben sich bei einkalkuliertem Honorar mit gemittelte Werten (aus 1%, 2%, 3%, 5%, 7%-Rendite) aus den Kosten, welche durchschnittlich um ca. 3,78 % niedriger liegen als bei Brutto-Policen, was im Zeitverlauf ein Zinsgewinn bei Nettopolicen von durchschnittlich ca. 0,562 % bedeutet.

Bemerkenswert ist insbesondere auch die Differenz des internen Zinssatzes, welche vereinzelt exorbitant höher liegt als bei vergleichbarem Verlauf einer Brutto-Police. Allerdings sind das logische Entwicklungen, wenn zunächst höhere Betakosten und Alphakosten zu Beginn der Police erhoben werden und der Fondverlauf lediglich die Inflationsraten abdeckt.

Dennoch sind die Ertragsunterschiede bei 7%iger Rendite am gravierendsten. Hier kann für den Kunden bis zu ca. 11.210€ mehr Ertrag aus seiner Beitragssumme von lediglich 100 Euro im Monat erzielt werden.

Fazit: Die Ergebnisse sind insofern bemerkenswert, dass sowohl die Kunden mit Honorartarif bessergestellt werden, als auch die Makler eine überdurchschnittlich gute Entlohnung erhalten. Für den Makler spricht außerdem die schnellere Kapitalisierung und der Wegfall von Storno-Reserven. Außerdem kann der Vermittler seine Vergütung selbst flexibel steuern (Honorarsatz und Vergütungsmodelle) und sogar durch Factoring-Modelle individuell an die Bedürfnisse und Wünsche seiner Kunden anpassen. Im Modell wurde das Honorar als Abschlusskosten ohne Betreuungspauschale eingepreist. Selbstverständlich kann dies auch durch monatliche Zahlungen vom Kunden geleistet werden oder durch Factoring über die Folgejahre in Rechnung gestellt werden. Der Makler erhält sein Honorar in diesem Fall dennoch direkt nach Vertragsabschluss und muss keine Stornoreserven bilden.

Sie möchten weitere Informationen zu alternativen Vergütungsmodellen erhalten?

Dann steht Ihnen die Deutsche Verrechnungsstelle für Versicherungs- und Finanzdienstleistungen jederzeit per Mail unter info@dvvf.de oder telefonisch unter 0931/260828-0 für Fragen zur Verfügung!