

# Begriffsklärung

## Provisions-Tarif, ungezillmerter Tarif oder Honorar-Tarif?

Ungezillmerte Tarife gewinnen vor dem Hintergrund der aktuellen Rechtsprechung insbesondere betreffs der betrieblichen Altersversorgung (bAV) an Bedeutung. Häufig werden dabei allerdings die Begriffe ungezillmert und honorarbasiert verwechselt.

Bei ungezillmerten Tarifen wird die Abschlussprovision auf die gesamte Laufzeit verteilt. Entsprechend gewinnt der Kunde hier gegenüber vordiskontierten Provisions-Tarifen erhebliche Vorteile. Mit Honorar-Tarifen kann der Kunde jedoch noch erheblich besser bedient werden. Honorar-Tarife beinhalten keine Provisionen und/oder damit zusammenhängende Verwaltungskosten.

Sie sind durchschnittlich nochmals um bis zu 20 Prozent im Vorteil gegenüber den „Ungezillmerten“. Aber Vorsicht! Nicht überall wo Honorar-Tarif drauf steht, ist auch ein solcher drin. Einige Gesellschaften werben mit sogenannten „Berater-Tarifen“ oder „nullgezillmerten Tarifen“. Vor der Verwendung solcher Lösungen muss der Berater jedoch genauestens prüfen, ob diese für die Honorarberatung möglich sind. Das BAV (heute BAFin) hat 1996 in einer Veröffentlichung klare Aussagen dazu gemacht, wie ein Honorar-Tarif gestaltet sein muss.

Es legte fest, dass kein freies Bestimmungsrecht des Maklers über die Höhe der Provision vorhanden sein darf, sogenannte Netto-Kalkulationen. Hierzu zählen Lösungen, bei denen ein Berater die Provisionen von 100 Prozent auf 50 Prozent oder sogar auf 0 Prozent reduzieren kann.

Das Amt teilte zudem mit, dass Kosten, welche im unmittelbaren Zusammenhang mit Courtagen stehen, ebenfalls nicht in einem Honorar-Tarif einkalkuliert sein dürfen. Gerade dieser Punkt ist, auch vor dem Hintergrund der gesetzlich verbotenen Provisionsrückerstattung, ein erheblicher Nachteil. Der Kunde zahlt diese Kosten nämlich über die gesamte Laufzeit mit.



■ Transparent und schlank: Honorar-Tarife beinhalten keine Provisionen und/oder damit zusammenhängende Verwaltungskosten.

Die Verbreitung von Honorar-Tarifen war bis vor wenigen Jahren bei vielen Gesellschaften noch ein Politikum. In letzter Zeit stellt der Verbund Deutscher Honorarberater jedoch zunehmend fest, dass gerade im Maklerversicherer-Segment eine hohe Bereitschaft besteht, derartige Tarife bei entsprechenden Vermittlungsvolumen bereit zu stellen.

Die jüngste Rechtsprechung des BGH sowie die Reform des Versicherungsvertragsgesetzes bietet Gesellschaften die Möglichkeit, die ergangenen Urteile ernst zu nehmen und echte Transparenz und Verbraucherfreundlichkeit einzuführen.

Honorar-Tarife sichern dem Berater beim Kunden eine hohe Glaubwürdigkeit. Sie sind ein Meilenstein im intransparenten Wettbewerb auf dem deutschen Finanzmarkt. Sie sind der wesentliche Baustein für eine neue Beratungskultur.

### Preis-Beispiele für Honorar-Tarife

Berufsunfähigkeit	Tarifbeitrag	Zahlbeitrag
VDH-Honorartarif 1	43,73 €	27,77 €
VDH-Honorartarif 2	35,24 €	26,64 €
VDH-Honorartarif 3*	23,81 €	16,49 €
LV 1871 - Courtage	62,45 €	35,22 €
Pax Courtage	46,27 €	37,02 €

Erläuterung: Eintrittsalter 30, Endalter 60, Bürokaufmann, Monatsrente € 1.000,00  
\* technisch einjährige Kalkulation, daher besonders günstige Anfangsbeiträge

Rentenversicherung	Garantierente
VDH-Honorartarif	268,06
Volkswohlbund (Courtage)	209,14

Erläuterung: Eintrittsalter 30, Endalter 65, Rentengarantiezeit 5 Jahre, Bonussystem

Risikoversicherung	Tarifbeitrag	Zahlbeitrag
VDH Honorartarif 1	465,85	171,92
Europa (Direkt)	522,68	193,39

Erläuterung: Eintrittsalter 30, Laufzeit 20 Jahre, Todesfallsumme € 250.000,00