

„Das Angebot der InterRisk an Nettotarifen erstreckt sich über alle Sparten.“

Klaus Barde im Gespräch mit Dietmar Willwert, Vorstand InterRisk Versicherungen

Honorarberatung: Für welche Produktgruppen liegen seitens der InterRisk Honorar-Tarife vor?

Dietmar Willwert: Das Angebot der InterRisk an Nettotarifen erstreckt sich sowohl über alle Sparten der Lebensversicherung als auch über alle Sparten der Schaden- und Unfallversicherung. Dazu zählen auf Seiten der Lebensversicherung die Sparten Risikoleben, Berufsunfähigkeit, Kapitalleben, Leibrenten (auch Basisrenten) und die fondsgebundene Rentenversicherung, auf Seiten der Schaden- und Unfallversicherung die Sparten Unfall-, Hausrat-, Haftpflicht- und Wohngebäudeversicherung, gewerbliche Versicherungen (gewerbliche Gebäude, Geschäftsinhalt, Betriebshaftpflicht und Elektronik) sowie Sonderkonzepte wie beispielsweise unser Produkt „Ontour“.

Honorarberatung: Wie lässt sich der spezifische Aufwand zur Erstellung eines Honorar-Tarifs beschreiben und im Rahmen der hausinternen Abläufe bewerten?

Dietmar Willwert: Ob Netto- oder Provisionsstarif – der Aufwand für die Konzeption eines neuen Tarifs, die Wirtschaftlichkeitsberechnung und die Implementierung in das Verwaltungssystem des Versicherers unterscheidet sich nicht.

Honorarberatung: Ist es nicht letztlich einfacher für eine Gesellschaft, das Thema Vergütung und Abrechnung vollständig an den Berater zu delegieren? Bei Honorar-Tarifen dürften doch einige der typischen Reibungsflächen mit dem Vertriebspartner völlig entfallen?

Dietmar Willwert: „Die InterRisk wird Marktführer in der Kundenzufriedenheit“ – an dieser Maxime ist unser strategisches und täglich praktiziertes Handeln ausgerichtet. Dies gilt für den Kunden „Endverbraucher = Versicherungsnehmer“ wie auch für den Kunden „Vertriebspartner“ gleichermaßen. Bezogen auf den Kunden „Vertriebspartner“ bedeutet dies wiederum konkret, dass es uns nicht darum geht, Dinge einfach zu gestalten, sondern dass wir unserem Vertriebspartner Produkte an die Hand geben, die die Anforderungen und Erwartungen der unterschiedlichsten Vertriebswege erfüllen.

Honorarberatung: Mit welchen generellen, bedingungsseitigen Pluspunkten kann Ihr Basisrenten-Tarif für den Honorarberater aufwarten?

Dietmar Willwert: Hierzu verweisen wir auf unsere Broschüre FV1 Fondsgebundene Rentenversicherung* für Vertriebspartner.

Honorarberatung: Wie verhalten sich hier die durchschnittlichen Beitragssummen aus der Honorarberater-Schiene im Verhältnis zu den sonstigen Vertriebsanbindungen?

Dietmar Willwert: Die bisherige Erfahrung zeigt, dass Basisrentenversicherungen auf Nettotarifbasis im Vergleich zum allgemeinen Tarif häufiger gegen Einmalbeitragszahlung vereinbart werden und die Höhe des Einmalbeitrages deutlich höher ist.

* info@interrisk.de / www.interrisk.de

Das Nettoprinzip® bei Versicherungen

Das Nettoprinzip® ist für echte Honorarberater eine elementare Grundlage, wenn es um die Beschaffungskosten und die Kalkulation von Produkten geht. Darüber hinaus schafft es erhebliche Wettbewerbsvorteile für Berater.

Das Nettoprinzip® versetzt den Berater und dessen Kunden in die Lage, die gesamte Beratung und deren Abwicklung mit nur einem einzigen Gebührensatz, dem Beratungshonorar, abzubilden.

Bei Versicherungslösungen bringt das Nettoprinzip® signifikante Vorteile. Fondsgebundene Versicherungen sind ein Beispiel für die Intransparenz der Zahlungsströme. Die VVG-Reform und die damit verbundenen Transparenzgesetze offenbaren eine für den Versicherungsnehmer nachteilige Regelung. Auf der einen Seite sollen zwar die Versicherungskosten ausgewiesen werden, auf der anderen Seite müssen jedoch die Kapitalanlagekosten nicht offengelegt werden.

Dies führt dazu, dass Anbieter erhebliche mit der Anlage zusammenhängende Kosten verschleiern können. Zwar müssen nach der Finanzmarkttrichtlinie MiFID alle Provisionen offengelegt werden, allerdings ist dies bei fondsgebundenen Versicherungen nicht der Fall. So geschieht es, dass vermeintlich kostengünstige Versicherungen heute Modellrechnungen zeigen, die absolute Spitzenwerte aufweisen.

Bei genauerer Betrachtung entpuppt sich diese Rechnung als absolute Mogelpackung. Die Versicherungskosten werden auf ein Minimum reduziert, gleichzeitig finanziert das Versicherungsunternehmen sich aus den Kickbacks der enthaltenen Investmentfonds.

Honorartarife haben

- Kein freies Bestimmungsrecht über die Höhe der Courtage/Provision
- Keine Provisionen (so genannte Alpha-Kosten)
- Keine mit der Courtage/Provision zusammenhängenden Kosten

Beim Nettoprinzip® kommt ein elementarer Bestandteil hinzu. Die vollständige Erstattung der Kickbacks und sonstigen Vergütungen durch Dritte. Diese fließen zu 100% dem Kundenkonto zu.

* Nettoprinzip® / vom Verbund Deutscher Honorarberater (VDH) entwickelter und geschützter Begriff