

Start » Versicherungen » Faire Vergütung für faire Beratung

Faire Vergütung für faire Beratung

24/06/2019



Stephan Bruckner, Head of Sales Liechtenstein Life Assurance AG / Foto: © Liechtenstein Life Assurance AG

Liechtenstein Life bietet mit der neuen Police yourlife netto eine Alternative zu Fondspolice mit Provision. Im finanzwelt-Interview erklärt Stephan Bruckner, Head of Sales der Liechtenstein Life Assurance AG, die neue Nettopolice yourlife netto und wie das Vergütungsmodell aussieht. Warum Makler trotzdem bei Abschluss Geld erhalten und wieso mehr Kostentransparenz allen nutzt.

finanzwelt: Die Liechtenstein Life Assurance AG kommt mit der neuen yourlife netto, einer fondsgebundenen Rentenversicherung netto auf den deutschen Markt. Was ist das Besondere an diesem Produkt?

Stephan Bruckner» Das Produkt beinhaltet keine externen Abschlusskosten und somit erhält der Versicherungsmakler folglich aus dem Versicherungsprodukt auch keine Provision.

finanzwelt: Das bedeutet, Sie trennen Provision und Versicherung. Ist das neu?

Bruckner» Nein. Aber wir sind überzeugt, dass der Versicherungsmarkt mit seinen Kunden zukünftig offen über die Vergütung von Beratungsleistungen sprechen muss. Und dieser Markt wird wachsen, daher haben wir hierfür ein neues Produkt entwickelt.

finanzwelt: Ist die yourlife netto somit Ihre Antwort auf die Diskussion zum Provisionsdeckel?

Bruckner» Diese Diskussion fördert die Bereitschaft von Versicherungsvermittlern, sich über alternative Vergütungssysteme Gedanken zu machen. Wir sind der Meinung, eine faire Beratung muss auch fair vergütet werden. Und das funktioniert am besten, wenn Vergütung und Versicherung getrennt voneinander betrachtet werden.

finanzwelt: Wie beurteilen Sie die Bereitschaft von Endkunden für eine solche Nettopolice?

Bruckner» Grundsätzlich sehr positiv. Denn heutzutage sind wir gewohnt, bei Beratungsleistungen wie beispielsweise beim Rechtsanwalt oder beim Steuerberater den Preis für eine Beratung transparent zu kennen und auch zu zahlen. Und die Trennung von dem Versicherungsprodukt und der Vergütung führt somit auch in unserem Markt zu deutlich mehr gewünschter Transparenz seitens der Endverbraucher.

finanzwelt: Aber ist dann eine solche Nettopolice nur für vermögende Zielgruppen geeignet, die ein etwaiges Honorar an einen Honorarberater auch sofort bezahlen können?

Bruckner» Eben nicht. Wir demokratisieren den Zugang zur Altersvorsorge mit Netto-Tarifen auch für jüngere Zielgruppen durch unseren Partner cashyou AG und der Deutschen Handelsbank AG in München.

finanzwelt: Inwiefern?

Bruckner» Die vorab vereinbarte Vergütung für den Vermittler kann der Kunden über fünf Jahre tilgen. Und dieses so genannte Factoring wird durch unser Schwesterunternehmen, die cashyou AG, zusammen mit unserem Partner, die Deutsche Handelsbank AG in München abgebildet, in einem separat zu schließenden Vertrag.

[weiter auf Seite 2](#)



Abonnieren Sie kostenlos unseren Newsletter, dann bleiben Sie immer up to date!

Email-Adresse *

Datenschutzbestimmungen *
 Ich akzeptiere die **Datenschutzbestimmungen**

Informationen zum Anmeldeverfahren, Versanddienstleister, statistischer Auswertung und Widerruf findest du in den **Datenschutzbestimmungen**.

Anmelden



Der Webservice steht nicht zur Verfügung.

Der Webservice steht nicht zur Verfügung.

Der Webservice steht nicht zur Verfügung.

Faire Vergütung für faire Beratung

24/06/2019

finanzwelt: Und was passiert mit der Vergütung für die Beratung, wenn ein Kunde seinen Versicherungsvertrag kündigen sollte?

Bruckner» Das ist wie in jedem anderen Beratungsgeschäft: die Beratung wurde erbracht und in diesem Fall war sie dann wohl auch so gut, dass auch eine Police abgeschlossen wurde. Daher besteht juristisch auch ein Anrecht auf die zu leistende Vergütung der Beratungsleistung. Juristisch ist das völlig normal. Schauen Sie sich das Leasing- oder Kreditgeschäft an. Hier gibt es beispielsweise Vorfälligkeitsentschädigungen, wenn ein Kunde aus einem Vertrag frühzeitig aussteigt. Also, nichts Unnormales.

finanzwelt: Nun handelt es sich bei dem neuen Produkt yourlife netto um eine fondsgebundene Rentenversicherung. Wäre man nicht besser beraten, einen Fondssparplan abzuschließen und somit diese Kosten zu umgehen?

Bruckner» Nein. Bei einer langfristigen Altersvorsorge in Form einer fondsgebundenen Rentenversicherung sprechen die Steuervorteile eine ganz klare Sprache. Fondspolices sind auf Anlegerebene abgeltungssteuerfrei, das heißt – während der gesamten Beitragszahlungsphase werden keine Steuern auf die Erträge fällig. In der Auszahlungsphase kommt es bei der Rentenauszahlung nur zu einer Ertragsanteilsbesteuerung – beachtlich dabei ist, dass kein Steuerabzug beim vorhandenen Verrentungskapital stattfindet. Bei der Wahl einer Kapitalleistung sind 50 % aller Erträge gemäß dem Halbeinkünfteverfahren steuerfrei, sofern die 12/62-Regel erfüllt ist. Wo-gegen ein nicht ausschüttender Fondssparplan bei einem Fondswechsel oder einem Verkauf mit Abgeltungssteuer, Soli und evtl. Kirchensteuer belegt wird. Handelt es sich dagegen um einen ausschüttenden Fonds, wird der Ertrag bei Ausschüttung mit Abgeltungssteuer belegt.

finanzwelt: Wie bewerten Sie den Markt für Altersvorsorge und die zukünftige Funktion von Vermittlern?

Bruckner» Versicherungsberater haben eine große Aufgabe und Verantwortung, denn sie schützen die Menschen vor existenzbedrohender Altersarmut. Denn wir sehen ja, was in Ländern wie UK beispielsweise passiert: eine bedrohliche Unterversorgung einer breiten Gesellschaftsschicht, die für Honorarberatung und -zahlung nicht offen ist. Und ich denke, wir wollen in Deutschland keine Zweiklassengesellschaft, wie wir es im Gesundheitswesen schon teilweise erleben. (lvs)



Abonnieren Sie kostenlos unseren Newsletter, dann bleiben Sie immer up to date!

Email-Adresse *

Datenschutzbestimmungen *
 Ich akzeptiere die
Datenschutzbestimmungen

Informationen zum Anmeldeverfahren, Versanddienstleister, statistischer Auswertung und Widerruf findest du in den Datenschutzbestimmungen.

Anmelden



Der Webservice steht nicht zur Verfügung.