



## ITA Presseinformation

### **ITA legt Untersuchung zu Honorar-Tarifen vor Honorar-Tarife bieten erhebliche Kostenvorteile**

**Berlin, 24. November 2014 – Das Institut für Transparenz (ITA) hat die am Markt angebotenen Honorar-Rententarife untersucht und Details zu 64 Tarifen zusammengestellt. Es gibt schon heute zahlreiche Angebote, auf die Honorar-Berater zurückgreifen können. Einige bedeutende Versicherer bieten aber noch keine Honorar-Tarife an. Es lassen sich erhebliche Kosteneinsparungen gegenüber normalen Tarifen erzielen.**

Das ITA hat Anbieter von Altersvorsorgeprodukten befragt, ob sie sogenannte Honorar-Tarife anbieten. Honorar-Tarife zeichnen sich dadurch aus, dass sie keine oder niedrige Abschlusskosten und eine insgesamt niedrigere Kostenbelastung aufweisen als normale Tarife. Honorar-Tarife eignen sich für sogenannte Honorar-Berater, die ihre Vergütung direkt vom Kunden erhalten.

#### **Honorar-Tarife bieten hohe Flexibilität**

Diese Untersuchung hat nicht nur gezeigt, dass es bereits eine Reihe von Honorar-Tarifen gibt. Das ITA hat 29 unterschiedliche Produktmerkmale aus verschiedenen Kategorien wie Garantien, Flexibilität, Risikoschutz und Kapitalanlage untersucht. Im Ergebnis bieten Honorar-Tarife eine Vielzahl von Möglichkeiten und eine hohe Flexibilität. Berater können schon heute Tarife finden, die die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden umfassend berücksichtigen.

#### **Günstig: Effektivkosten ab 0,24 Prozent**

Außerdem hat sich gezeigt, dass es äußerst günstige Honorar-Tarife gibt. Im Durchschnitt über alle untersuchten Produkte lagen die gesamten von den Beiträgen abgezogenen Kosten bei rund 2.355 Euro. Ein Sparer muss also im Durchschnitt 6,5 Prozent seiner gesamten Beiträge für eine Honorar-Rentenversicherung ausgeben. „Bei der günstigsten klassischen Rentenversicherung zahlt der Kunde über die ganze Laufzeit nur 1.470 Euro Kosten. Das entspricht rund 4 Prozent seiner Beiträge“, analysiert Dr. Mark Ortmann, Geschäftsführer des ITA. Bei anderen Produkten wie fondsgebundenen Rentenversicherungen oder Hybridprodukten kommen noch Fondskosten hinzu. „Die Effektivkosten, also die durchschnittliche Minderung der Rendite durch sämtliche Kosten, betragen beim günstigsten Anbieter nur 0,24 Prozent“, hebt Ortmann hervor. Das ist sehr wenig und deutlich weniger, als vermögende Privatkunden für eine Vermögensverwaltung bezahlen, selbst wenn man die Beratungskosten zusätzlich berücksichtigt. Im Durchschnitt über alle untersuchten Produkte lagen die Effektivkosten bei knapp unter einem Prozent.

Nicht zu vergessen ist, dass die Kosten für die Beratung zu den Produktkosten hinzukommen. Die Beratungskosten können sich aber aus der Ersparnis finanzieren lassen, wenn man einen günstigen Honorar-Tarif wählt. So beträgt die Kostensparnis bei einer untersuchten klassischen Rentenversicherung über 30 Jahre bei einem monatlichen Beitrag von 100 Euro fast 3.400 Euro gegenüber dem Normal-Tarif mit Provisionen. Der Kunde kann also mit dem Honorar-Tarif gegenüber dem normalen Tarif fast zehn Prozent seiner Beiträge an Kosten sparen. Aus dieser Ersparnis könnte der Kunde einen Berater bezahlen. Die Untersuchung zeigt, dass



bei den aktuellen Produktkosten noch erheblich Luft nach unten ist. „Offenbar können gut aufgestellte Anbieter mit deutlich weniger Kosten auskommen“, stellt Ortmann fest. Niedrigere Kosten wiederum führen direkt zu höheren Erträgen bei den Kunden.

### **Anzahl der Honorar-Tarife wird zunehmen**

Von 68 angefragten Produktanbietern haben 20 geantwortet, dass sie einen Honorar-Tarif anbieten. Einer der Anbieter wollte sich nicht an der Studie beteiligen. Die Mehrheit von 48 Anbietern hält sich bisher zurück. „Heute bietet nur ein Teil aller Versicherer Honorar-Tarife an“, fasst Ortmann zusammen. Ein Anbieter wird im Januar 2015 mit Honorar-Tarifen starten. Alle anderen Anbieter planen aktuell nicht, Honorar-Tarife einzuführen. „Das wird sich die nächsten Jahre ändern“, ist Ortmann überzeugt. Die Bedeutung der Honorar-Beratung und damit der Honorar-Tarife wird zunehmen“, ist sich Ortmann sicher, „insbesondere, wenn der Gesetzgeber die Honorar-Beratung im Versicherungsbereich neu regelt.“ Dies soll noch in dieser Legislaturperiode geschehen. Unsere Untersuchung können Vermittler und Versicherer nutzen, um sich umfassend mit Honorar-Tarifen zu beschäftigen und auf die Zukunft einzustellen.

Die Untersuchung „Honorar-Tarife Altersvorsorge 2014“ enthält die Einzelheiten zu 64 Honorar-Tarifen der dritten Schicht von 15 Anbietern. Dargestellt werden die Kosten sowie die Produktdetails zum Beispiel zu Garantien und Flexibilität in Anspar- und Auszahlungsphase. Die Untersuchung umfasst 265 Seiten. Sie können die Studie für 1.800 Euro netto zzgl. Mehrwertsteuer hier bestellen. Teilnehmende Anbieter erhalten 20% Rabatt.

### **Über das ITA**

Das Institut für Transparenz (ITA) mit Sitz in Berlin wurde 2006 gegründet. Das ITA verfolgt das Ziel, Transparenz zu schaffen – Finanz- und Versicherungsprodukte verständlicher zu machen. Transparenz ist der Schlüssel zum besseren Verstehen und Vergleichen von Produkten. Transparenz verringert das Informationsgefälle vom Anbieter zum Kunden und sorgt für einen funktionierenden Markt. Das ITA unterstützt Unternehmen bei der Gestaltung verständlicher Produktunterlagen und führt Produktanalysen durch. Für die Kompetenz und Unabhängigkeit des Instituts steht Dr. Mark Ortmann, geschäftsführender Gesellschafter des Instituts.

### **Pressekontakt**

ITA Institut für Transparenz GmbH  
Silvia Fiedler  
Unter den Linden 12  
10117 Berlin  
Tel.: 030 / 88 72 74 69 50  
Fax: 030 / 88 72 74 69 55  
E-Mail: [presse@ita-online.info](mailto:presse@ita-online.info)  
[www.ita-online.info](http://www.ita-online.info)