

Fallbeispiele

**Die Vorteile von Honorar-/Nettotarifen
bei Anlage- und Versicherungsprodukten
von Tino Baumgart (fiseba.de)**



**Die Vorteile von Honorar-/Nettotarifen
bei Anlage- und Versicherungsprodukten
von Tino Baumgart (fiseba.de)**



**Herausgegeben von Luis Pazos
<https://nurbaresistwahres.de>**

Fragen und Anmerkungen zu dem Informationsangebot nimmt der Herausgeber gerne unter folgender E-Mail-Adresse entgegen: pazos@nurbaresistwahres.de

Weitere Informationen zu den Themen Hochdividendenwerte, ausschüttungsorientierte Investitionsstrategien und passive Einkommenserzielung finden sich im Finanzblog des Autors: <https://nurbaresistwahres.de>

INHALT

1. INFORMATIONEN ZU HONORAR- UND NETTOTARIFEN	5
2. HONORARTARIFE ALS SPARVERTRAG UND ZUR ALTERSVORSORGE	7
3. HONORARTARIFE IM RISIKO- UND SACHVERSICHERUNGSBEREICH	10
HAFTUNGSAUSSCHLUSS	13

1. INFORMATIONEN ZU HONORARTARIFEN

Hohes Einsparpotenzial bei identischer Leistung bieten im Versicherungsbereich sogenannte Honorar- oder Nettotarife (beide Begriffe werden synonym verwendet). Bei diesen Tarifvarianten fallen sämtliche Provisionskosten für den Vertragsabschluss und die Kundenbetreuung weg. Im Gegenzug rechnen Versicherungsnehmer die Beratungsleistung direkt mit dem Vermittler auf Honorarbasis ab. Provisionsfreie Tarife werden für Altersvorsorgeprodukte wie Privat-, Riester-, Rürup- oder Betriebsrenten sowie Berufsunfähigkeits-, Risiko-, und Sachversicherungen angeboten.

Erhältlich sind diese ausschließlich über Anbieter mit einem Zugang zur Produktpalette und einer entsprechenden Vermittlungserlaubnis. Einer davon ist Tino Baumgart. Er bietet sämtliche Honorar- oder Nettopolicen über seine Plattform fiseba.de vertreibt. Mit dem Finanzmakler aus Halle an der Saale habe ich ein ausführliches Gespräch zum Thema geführt, das ich als Blogbeitrag veröffentlicht habe und hier nachgelesen werden kann:

<https://nurbaresistwahres.de/geldgespraech-finanzmakler-tino-baumgart>

Die Vorteile von Honorar- beziehungsweise Nettotarifen hat Tino Baumgart anhand konkreter Fallbeispiele jeweils für ein typisches Anlage- und Versicherungsprodukt erläutert und nachfolgend skizziert. In ersten Fall wird dabei eine moderne und flexible private Altersvorsorge mit einer provisionsbelasteten Rentenversicherung sowie einer Direktanlage verglichen. In zweiten Fall wird auf die weniger bekannte Möglichkeit provisionsfreier Tarife im Bereich der Sachversicherungen eingegangen.

Mein Tipp: Testen Sie das Angebot auf fiseba.de gegen das von Deutschlands größtem Vergleichsportal! Um die Entscheidung pro Honorar- oder Nettotarif zu

erleichtern gewährt Tino Baumgart allen Lesern meines Blogs dauerhaft 15 Prozent Nachlass auf das Vermittlungshonorar ausgewählter Nettopolicen. Der Rabatt ist ausschließlich über folgende Seite erhältlich:

<https://nurbaresistwahres.de/absicherung>

PS: Für die telefonische Beratung und Angebotserstellung berechnet Tino Baumgart kein Honorar, dieses wird erst bei Abschluss eines Vertrags fällig und in Rechnung gestellt.

2. HONORARTARIFE ALS SPARVERTRAG UND ZUR ALTERSVORSORGE

Nehmen wir mal an, Sie haben sich für unser Beispiel entschlossen, monatlich 200,00 Euro für Ihre private Rentenversicherung zurückzulegen. Die Ansparzeit beträgt 35 Jahre. Sie werden insgesamt folgende Summe einzahlen:

200,00 Euro x 12 Monate x 35 Jahre = 84.000 Euro

Ohne die ganzen Details der unterschiedlichen Kostenstrukturen hier aufzuzeigen, ergeben sich folgende Ablaufleistungen bei angenommener jährlicher Wertentwicklung von 6 Prozent:

Einzahlung: 84.000 Euro

Als Investmentstrategie habe ich einen ETF mit 0,2 Prozent Verwaltungsgebühr angenommen.

Ablaufleistung Provisionstarif: 219.095 Euro

Ablaufleistung Honorartarif: 249.935 Euro

Vorteil Honorartarif: 30.840 Euro

Wenn ich jetzt noch eine Direktanlage im gleichen Fonds ohne Ausgabeaufschlag und ohne irgendeine Depotgebühr dagegen rechne, auf den ich aber über die Laufzeit jährlich meine Abgeltungssteuer plus Solidaritätszuschlag abgezogen bekomme (eine eventuelle Kirchensteuer lasse ich mal außen vor), dann ergibt sich folgendes Ergebnis.

Ablaufleistung vor Steuern

Direktanlage ETF:	216.507 Euro
Honorartarif:	249.935 Euro
Vorteil Honorartarif:	33.428 Euro

Ablaufleistung nach Steuern

Direktanlage ETF:	216.507 Euro
Honorartarif:	220.067 Euro
Vorteil Honorartarif:	3.560 Euro

Hinweis zur steuerlichen Betrachtung:

Dieses Ergebnis nach Steuer kommt zustande, wenn ein Rentner sich das gesamte Kapital zur Rente auszahlen lassen würde, um dann wieder nach einer neuen Anlage mit neuen Kosten zu suchen.

Doch das muss heute niemand mehr machen, denn bei den wirklich guten Tarifen, können Sie den Vertrag bis zum 85. Lebensjahr oder noch länger als Sparvertrag im Versicherungsmantel weiterlaufen lassen. Das heißt der Kunde kann gerade dann, wenn viel Kapital im Depot ist, weiter steuerbegünstigt vom Zinseszinsseffekt profitieren.

Weiter ist es jederzeit möglich, Gelder zuzuzahlen und nach Bedarf jederzeit kostenfrei Geldbeträge zu entnehmen. Es fällt zumindest nach aktueller Gesetzgebung immer nur auf die tatsächlichen Gewinne in den Auszahlungen der dann gültige persönliche Steuersatz an. Der ist mit wachsendem Alter deutlich geringer als die Abgeltungssteuer.

Noch ein Tipp über die reine Altersvorsorge oder Ansparplanung hinaus. Sollte man sein Kapital möglichst einfach und ohne Komplikationen beziehungsweise

ohne Steuernachteile weitervererben wollen, dann sind diese Versicherungsprodukte sehr einfach zu händeln.

Die Vorteile von Honorar-/Nettotarifen zur Altersvorsorge auf einen Blick:

- Keine Abschlussprovisionen
- Keine Ausgabeaufschläge
- Keine Betreuungsprovisionen
- Reduzierte Verwaltungsvergütungen
- Keine Kosten für Beitragsanpassungen, Teilauszahlungen bzw. Vertragsauflösung (je nach Anbieter)
- 100 Prozent Kickback-Erstattungen (je nach Anbieter)
- Keine bzw. aufgeschobene Abgeltungssteuer in der Ansparphase (das erhöht den Zinseszins-Effekt und bringt mehr Rendite)
- Meist verbesserte Rahmenbedingungen zur Anpassung an den tatsächlichen Lebenslauf
- Hypothese: „Moderne Honorartarife schlagen langfristig die Direktanlage in einen vergleichbaren Fonds (ETF)“

3. HONORARTARIFE IM RISIKO- UND SACHVERSICHERUNGSBEREICH

Hier kann man zusammenfassend feststellen, dass die Verbraucher durch die Ersparnis sämtlicher Vergütungen gegenüber den Provisionsprodukten bis zu 35 Prozent sparen können. Die Leistungen bleiben in der Regel identisch, so dass die Kunden keine Nachteile erleiden.

Die Vorteile von Honorartarifen im Risiko- und Sachbereich mögen auf den ersten Blick noch nicht sofort ins Auge stechen, sind langfristig jedoch beträchtlich. Dies soll anhand folgender Überlegung verdeutlicht werden.

Eine Familie (Mann, Frau, zwei Kinder) zahlt für folgende Produkte folgende Prämien:

Familienhaftpflicht:	90,00 Euro p. a.
Hundehaftpflicht:	85,00 Euro p. a.
Wohngebäude:	350,00 Euro p. a. *
Hausrat:	150,00 Euro p. a.
Familienunfall:	552,00 Euro p. a. **
Gesamtprämie:	1.227,00 Euro p. a.

* Je nach Gebäude sind auch mehrere 1.000 Euro möglich.

** Je nach Berufs-/Freizeitrisiko sind höhere Prämien möglich.

Diese Prämien zahlen die Kunden meist bis zum Rentenalter, wenn nicht gar ein Leben lang. Das macht bei etwa 35 Jahren Laufzeit:

1.227,00 Euro x 35 Jahre = **42.945,00 Euro an Versicherungsprämien im Provisionstarif.**

Jetzt spart der Verbraucher durch eine Vertragsumstellung oder Neuabschluss als Honorar- beziehungsweise Nettotarif circa 25 Prozent auf die bisherige Gesamtprämie, weil je nach Vertrag nicht überall ein Wert von 35 Prozent erreichbar ist.

Dann ergibt sich folgende Gegenrechnung:

920,25 Euro x 35 Jahre = **32.209,- Euro an Versicherungsprämien im Honorartarif**

Das ist ein Gesamtvorteil von circa 10.000 Euro.

Bei Gewerbeverträgen oder größeren Gebäudeversicherungen sind die Effekte nochmals um einiges größer. Das war jetzt ein Beispiel ohne eine Absicherung für Berufsunfähigkeit, ohne Grundfähigkeit, ohne Todesfallabsicherung etc.

Die Vorteile im Überblick:

- Beitragsersparnis von bis zu 35 Prozent pro Jahr auf Versicherungen
- Keine Abschlussprovisionen
- Keine Betreuungsprovisionen
- Kein umständliches Zurückzahlen beziehungsweise Verrechnen von Provisionen (weil vollständig provisionsfrei)
- Vertragsbetreuung kann jederzeit frei dazu oder abgewählt werden
- Mengenrabatte für den gleichzeitigen Abschluss mehrerer Verträge

Abschließender Hinweis:

Im Risiko- und Sachversicherungsbereich gibt es aktuell noch nicht so viele Gesellschaften und Anbieter, die sich auf den Wegfall der Vergütung eingestellt haben oder dies überhaupt zulassen.

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Der Handel mit Wertpapieren ist grundsätzlich mit Verlustrisiken verbunden. Diese können selbst einen Totalausfall der Investition nach sich ziehen. Der Herausgeber übernimmt daher keine Haftung für materielle oder ideelle Schäden, die aus der Nutzung oder Nichtnutzung der angebotenen Informationen resultieren. Ferner wird für deren Aktualität, Korrektheit, Qualität oder Vollständigkeit trotz sorgfältiger Zusammenstellung keine Gewähr übernommen. Zudem sind alle getroffenen Aussagen keinesfalls als Anlageempfehlungen im Sinne des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG), sondern lediglich als persönliche Meinungsäußerung des Autors zu aufzufassen. Dieser ist darüber hinaus selbst als Investor aktiv. Es besteht daher die Möglichkeit, dass Finanzinstrumente und Wertpapiere besprochen werden, mit denen der Autor selbst Handel zu treiben beabsichtigt oder die sich in seinem Besitz befinden. Hieraus resultierende Interessenskonflikte können somit nicht ausgeschlossen werden.

Seitenprofile

- Blog: <https://nurbaresistwahres.de>
- Bücher: <https://nurbaresistwahres.de/buecher>
- Leistungen: <https://nurbaresistwahres.de/leistungen>
- Facebook: <https://www.facebook.com/nurbaresistwahres>
- FB-Gruppe: <https://www.facebook.com/groups/einkommensinvestoren>
- LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/baresistwahres>
- LI-Gruppe: <https://www.linkedin.com/groups/8816372>
- Telegram: <https://nurbaresistwahres.de/telegram-kanal>
- TG-Gruppe: <https://nurbaresistwahres.de/telegram-gruppe>
- Pinterest: <https://www.pinterest.de/nurbaresistwahres>
- Instagram: <https://www.instagram.com/baresistwahres>

Twitter: <https://twitter.com/baresistwahres>

YouTube: <https://nurbaresistwahres.de/youtube>

Personenprofile

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/luis-pazos>

XING: https://www.xing.com/profile/Luis_Pazos

Amazon: <https://nurbaresistwahres.de/amazon>

Udemy: <https://nurbaresistwahres.de/udemy>

E-Mail: pazos@nurbaresistwahres.de

Letzte Bearbeitung

17.06.2020