



## Abschluss- und Vertriebskosten

Es ist Ihr gutes Recht, von uns, den Premiummaklern, zu erfahren, was Sie für eine Versicherung an **Gebühren** bezahlen müssen – und zwar vor Abschluss des Vertrags.

Das Versicherungsvertragsgesetz schreibt in Paragraph 7 seit dem 1. Juli 2008 vor, dass sämtliche Abschluss- und Vertriebskosten bestimmter Versicherungen zu nennen sind, beispielsweise **Versicherungen zur Altersvorsorge** (Lebensversicherung), private Krankenversicherung, aber auch die Berufsunfähigkeitsversicherung oder eine Unfallversicherung mit Prämienrückgewähr. Geregelt ist sogar, was genau unter die Vertriebskosten fällt – und zwar in der [Verordnung über die Rechnungslegung von Versicherungsunternehmen](#).

## Was in den Abschluss- und Vertriebskosten enthalten ist

Immer wieder kommt es wegen der Abschluss- und Vertriebskosten zu Nachfragen – obwohl die Sachlage eigentlich eindeutig geregelt ist: Die Abschluss- und Vertriebskosten decken zum einen die an den Vermittler zu zahlende Abschlussprovision ab. Sie ermöglichen damit dem Vermittler, die täglichen Unkosten zu bestreiten. Enthalten sind aber auch sonstige Kosten für den Außendienst (z.B. Dienstfahrten), Aufwendungen für die Antragsbearbeitung und Kosten für eine eventuelle Risikoprüfung. Um es an einem einfachen Beispiel zu verdeutlichen: Wenn Sie von uns, den Premiummaklern, Post mit Ihrer Lebensversicherungs-Police bekommen, ist das Porto über die Abschluss- und Vertriebsprovision abgedeckt. Ein zweites Beispiel: die Bearbeitung Ihres Lebensversicherungs-Antrags erfordert viel Zeit, etwa für Rückfragen zu eventuell bestehenden Gesundheitsrisiken. Mitarbeiter der Versicherungsgesellschaft müssen hierfür eventuell mit Ihrer Krankenkasse, mit Ihnen oder einem Arzt telefonieren, Briefe schreiben oder ein Gutachten anfordern. Die Kosten hierfür müssen aus der Abschlussprovision bezahlt werden. Die Regelung zu den Abschluss- und Vertriebskosten lässt es im Ermessen der Versicherungsgesellschaft, wie die Provisionen bzw. Verwaltungskosten in den Verträgen aufgeschlüsselt sind – hier sind Sie gefordert: fragen Sie uns, wir helfen Ihnen gerne. Wichtig ist jedoch zu wissen: Eine einmal fest gelegte Abschlussprovision kann im nachhinein nicht mehr zu Ihren Ungunsten geändert werden. Somit ist maximale Kalkulierbarkeit vor Abschluss des Vertrags gewährleistet.

## Lebensversicherungen: Provision auf 5 Jahre verteilt

Um Ihr Budget nicht über Gebühr zu strapazieren werden die Abschlusskosten einer Lebensversicherungs-Police gewöhnlich auf 5 Jahre verteilt. Man sollte sich hierbei ins Gedächtnis zurückrufen, dass eine Lebensversicherung **kein** Kurzfrist-Investment ist. An dieser Stelle sei nun ferner davon abgeraten, einzig und allein die Abschluss- und Verwaltungskosten zum Kriterium der Auswahl für oder gegen eine Lebens-Police zu machen. Warum? Jedes Produkt enthält eine andere Zusammensetzung, eine andere Risikoabdeckung und Leistungshöhe – und damit selbstverständlich völlig unterschiedliche Kostenstrukturen. Die Abschluss- und Vertriebskosten einer Lebensversicherung werden nämlich über einen Faktor ermittelt, der sich aus Beitragshöhe und Laufzeit (bis zum Eintreten des Versicherungsfalls) zusammen setzt. Weil sich hohe Abschluss- und Vertriebskosten in der Werbung nicht gut machen, setzen manche Gesellschaften die Abschlussprovision niedrig an – nur um diese dann

beispielsweise auf eine jährliche Gebühr für Kapitalanlagen-Verwaltung umzulegen. So ist also eindeutig zu unterscheiden zwischen den **einmaligen** Abschluss- und Vertriebskosten – und weiteren jährlichen Kosten, die während der gesamten Laufzeit anfallen. “Nur ein bisschen mehr Durchblick”, so überschrieb die “Süddeutsche Zeitung” am 11. Mai 2010 einen Beitrag über die Neuregelung des Produktinformationsblatts (Produktsteckbriefs) etwa zu Lebensversicherungen – und ließ darin Experten zu Wort kommen, die sich über mangelnde Transparenz bzw. mangelnde Kostenaufschlüsselung beklagen.

### **Abschluss- und Vertriebskosten: Transparenz bei den Premiummaklern**

Hier nun kommt die “Power” einer unabhängigen Bürogemeinschaft ins Spiel. Zum einen stehen den Premiummaklern höchst unterschiedliche Tarif-Rechenprogramme zur Verfügung. Zum anderen sind vor allem bei einem sensiblen Thema wie einer Lebensversicherung feste Meßgrößen unabdingbar, wenn man über Abschluss- und Vertriebskosten spricht. Setzt man beispielsweise die Gesamtkosten in Relation zum Brutto-Ertrag, hat man einen solchen festen Wert: die Netto-Rendite. Sie sagt, was Ihnen, dem Kunden, nach Abzug aller Gebühren als Mehrwert übrig bleibt. Nimmt man nun noch den Rendite-Marktdurchschnitt als (allgemeinen) Messwert hinzu, hat man eine erste Aussage über Kosten- und Nutzenverhältnis seiner speziellen Lebensversicherung. Kein Messwert wird jedoch den Wert eines persönlichen Beratungsgesprächs ersetzen können – zumal eine Lebensversicherung nicht nur minimale Kosten, sondern vor allem maximale Risikoabdeckung leisten sollte.

