

„Vergütung flexibel gestalten“

Mit Fondspolizzen können Kunden inzwischen lebensnah vorsorgen. „Wir haben ein Vergütungsmodell entwickelt, mit dem Vermittler ihre individuelle Beratung besser abbilden können“, sagt Christian Nuschele, Head of Distribution & Marketing bei Standard Life. Die Tarife kommen auch Kunden entgegen, zumal sich Zuzahlungen steuerlich vorteilhaft integrieren lassen.

FONDS exklusiv: *Standard Life hat ein Modell entwickelt, mit dem Vermittler ihre Beratungssituation variabler und genauer in der Vergütung abbilden können. Was ist der Hintergrund?*

CHRISTIAN NUSCHELE: Richtig. Standard Life arbeitet ausschließlich mit unabhängigen Vertriebspartnern zusammen. Somit wissen wir in vielen Fällen nicht, in welchen Schritten und mit welchem Aufwand die Kunden beraten werden, um deren individuelle Situation zu lösen. Deswegen haben wir jetzt innerhalb von ungezillerten Tarifen ein Vergütungsmodell entwickelt, mit dem Vermittler ihre individuelle Beratung besser abbilden können.



Christian NUSCHELE, Standard Life

Kurz zur besseren Einordnung: Was kennzeichnet ungezillerte Tarife?

C. N.: Ungezillerte Tarife werden gerade im unabhängigen Vertrieb beim ratierlichen Sparen eingesetzt. Sie verzichten auf das etablierte Verfahren der Zillmerung, bei dem alle Kosten, die für die Vergütung und für die Einrichtung des Vertrags entstehen, in den ersten fünf Vertragsjahren verrechnet werden. Dies führt im Zeitverlauf zu einer geringeren Kostenbelastung des Vertrags, in den ersten Jahren jedoch zu relativ geringen Rückkaufswerten. Genau das stört viele Kunden, denn der Break-Even-Point, also der Zeitpunkt, an dem der Vertragswert die eingezahlten Beiträge übersteigt, tritt erst später ein, sodass die Flexibilität begrenzt ist. Ungezillerte Tarife verzichten auf ein Vorziehen

der Abschlusskosten und belasten stattdessen die laufend gezahlten Beiträge über die gesamte Vertragslaufzeit. Dies sorgt für höhere Rückkaufwerte zu Vertragsbeginn.

Bitte veranschaulichen Sie anhand eines Beispiels, welche Vorteile Ihr neues Modell bietet?

C. N.: Gern. Bei unseren ungezillerten Tarifen werden jeweils die Kosten des Versicherers und die Vermittlungskosten, also die Courtage, zu bestimmten Prozentsätzen aus den laufenden Beitragszahlungen bestritten. Für Kunden hat dies den Vorteil, dass sie nur die tatsächlich anfallenden Kosten bezahlen, gerade wenn sie aus Liquiditätsgründen oder weil Risikoabsicherungen nicht mehr gebraucht werden, früher als geplant aus dem Vertrag aus-

steigen wollen. Unsere Vertriebspartner können innerhalb dieser flexiblen Tarife ihre Courtage in einem vorgegebenen Rahmen individuell festlegen. Mit Blick auf eine schlanke Beratung können Vermittler beispielsweise eine Provision von lediglich zwei Prozent erheben, zusätzlich aber 0,4 Prozent des Fondsvermögens verlangen, um die laufende Betreuung der Investments abzubilden. Unsere Vertriebspartner sind dadurch in der Lage, ihre Vergütung an ihr Beratungsmodell anzupassen. Auch für Zuzahlungen kann eine differierende Vergütung gewählt werden – und der Clou ist: Solange sie insgesamt nicht das Zweifache der erwarteten Beitragssumme übersteigen, werden Zuzahlungen wie ratierliche Beitragszahlungen steuerlich nur mit vier Prozent Versicherungssteuer belastet, bestimmte Vertragslaufzeiten vorausgesetzt.

Welche Bedeutung haben ungezillerte Tarife bei Ihnen aktuell? Und wie ist die Lage bei Nettopolizzen?

C. N.: Derzeit beträgt das Nachfrageplus von ungezillerten Tarifen gegenüber gezillerten Tarifen rund 20 Prozent. Nettopolizzen werden sehr häufig bei Einmalerlägen genutzt. Wir bieten alle unsere Tarife auch als Honorarberater-Tarife an, die etwa elf Prozent des Gesamtgeschäfts ausmachen. Wichtig zu wissen: Die Entscheidung für oder gegen Nettopolizzen wirkt sich stärker auf die Vertragsverläufe aus, weniger auf die Veranlagungsergebnisse. Das ist ähnlich wie beim Vergleich gezillmerter und ungezillmerter Tarife.