

„Auch Honorarberater haben Interessenkonflikte“

Interview mit David Zahn, Geschäftsführer von i-finance (VorsorgeKampagne)



© Verena Ebswyck

■ **Herr Zahn, ist Ihr Internetangebot *vorsorgekampagne.de* eine digitale Honorarberatung?**

Unser Angebot ist eher Honorarvermittlung. Wir vermitteln Nettopolice für die private sowie die Riester- und Rürup-Rente gegen eine pauschale Servicegebühr. Bei Altersvorsorgeprodukten eliminieren wir alle Provisionen und überflüssigen Verwaltungskosten und ermöglichen den Kunden so eine höhere Rente. Vor dem Abschluss bieten wir eine kostenfreie Beratung an. Eine Gebühr fällt erst an, wenn der Kunde abschließt. Wir sind als Versicherungsmakler registriert, verstehen uns aber als Finanztechnologieunternehmen (FinTech).

■ **Was macht Sie zum „FinTech“, außer dass Sie online sind?**

FinTechs machen komplexe Finanzthemen einfach. Versicherungstarife gehören zu den komplexesten Produkten am Markt. Kein Verbraucher steigt hier durch. An diesem Punkt setzen wir mit Aufklärung an. Wie für FinTechs typisch, ist außerdem unser Geschäftsmodell skalierbar.

■ **Wie verdienen Sie Geld, um Ihre Investitionen zu amortisieren?**

Allein durch die Servicegebühren. Bei Abschluss erheben wir eine einmalige Einrichtungsgebühr für die Police in Höhe eines Monatsbeitrags. Danach zahlt der Kunde in der Regel 79 Euro pro Jahr, beschränkt auf die ersten sieben Jahre der Vertragslaufzeit. Hat er mehrere Verträge bei uns, oder überträgt er bestehende Verträge in unseren digitalen Versicherungsordner, reduziert sich die Gebühr. Denn wir profitieren so von den Bestandsprovisionen seiner Altverträge. 2014 haben wir einen Außenumsatz (Bewertungssummen) von rund 3 Millionen Euro erzielt, für 2015 planen wir 40 Millionen Euro.

■ **Sie haben über Kundenaufklärung gesprochen. Können Sie online denn solide Beratung anbieten?**

Persönliche Beratung muss nicht gemeinsam am Tisch stattfinden. Wir beraten die Kunden per Telefon, E-Mail und Chat. Nach Abschluss erstellen wir eine Beratungsdokumentation wie jeder Versicherungsvermittler. Auf unserer Website und in unserem Blog bieten wir Informationen und Tarifvergleiche auch für Selbstentscheider. Dabei nehmen wir einzelne Tarife – netto und brutto – unter die Lupe und decken die Kosten auf.

■ **Ihre Informationen sind auch für Finanzberater interessant. Nutzen diese Ihre Website?**

Ja, einige nutzen sie zur Recherche. Sie zahlen nichts für den Abruf der Informationen. Wir wollen auch niemanden ausschließen. Im Gegenteil: Wir planen einen Profiservice für Vermittler, die ihren Kunden Zugang zu Nettotarifern ermöglichen wollen. Kunden, die über einen angeschlossenen Berater zu uns kommen, erhalten einen Rabatt auf die Servicegebühr. Die Tarifauswahl und Abwicklung überlässt der Berater uns.

■ **Sie berechnen die Ablaufleistungen der Tarife selbst. Können Sie diese Daten nicht von den Versicherern übernehmen?**

Die „möglichen Ablaufleistungen“, die die Versicherer angeben, sind oft unrealistisch und lassen sich aufgrund ihrer unterschiedlichen Annahmen nicht miteinander vergleichen. Oft fallen Kosten unter den Tisch, um eine höhere Rente auszuweisen. Wir berücksichtigen bei unseren Berechnungen alle Verwaltungs- und Provisionskosten zum Zeitpunkt ihrer Entstehung sowie – bei fondsgebundenen Tarifen – die Anlagekosten und Kick-backs.

■ **Provisionen sind ein Kostenfaktor, der für die Kunden intransparent ist. Wäre es nicht besser, Provisionen ganz abzuschaffen?**

Provisionen sind nur in solchen Produkten für den Verbraucher schädlich, in denen ein Sparvorgang stattfindet, also in der Altersvorsorge oder beim Vermögensaufbau. Hier haben hohe Kosten nichts zu suchen. Jeder Euro, der nicht im Sparguthaben ankommt, kann sich nicht verzinsen. Auf lange Zeiträume gerechnet, ist der Effekt enorm. Anders im Bereich der Risikoabsicherung: Hier findet kein Ansparprozess statt. Die Leistung steht vom ersten Tag an zur Verfügung und wird durch Provisionen nicht beeinträchtigt.

■ **Belasten Sie mit den Servicegebühren Ihre Kunden nicht ebenfalls?**

Anstelle hoher, einmaliger Provisionen oder Honorare bietet unsere Servicegebühr dem Kunden viel Flexibilität. Wer seinen Altersvorsorgevertrag kündigt oder eine Beitragspause einlegt, zahlt keine Servicegebühr mehr. Damit entsteht zu Vertragsbeginn kein hoher Verlust.

■ **Echte Honorarberatung ist aber ohnehin nicht produktorientiert ...** Honorarberatung ist gut, da sie frei

von Interessenkonflikten gegenüber Produktanbietern ist. Dennoch haben auch manche Honorarberater einen Interessenkonflikt. Sie müssen jährlich rund 800 Beratungsstunden „verkaufen“, damit das Geschäftsmodell aufgeht. Durch ausführliche Gespräche, Ausbildung des Mandanten und komplexe Depotkonstruktionen können diese Stunden gefüllt werden. Oft ist dies jedoch nicht erforderlich, um den Mandanten optimal zu versorgen.

■ **Wie wollen Sie die Beratung denn vereinfachen?**

Meiner persönlichen Meinung nach ist der Altersvorsorgebedarf einzelner Mandanten nicht so individuell, wie oft behauptet. So lassen sich leicht Kundensegmente mit gemeinsamen Bedürfnissen definieren und diese relativ standardisiert beraten, oft sind nur Detailanpassungen nötig. Wenn es um die Entscheidung Rürup oder Riester geht, gibt es einfache Kriterien, die sich online abbilden lassen. Alternativ genügt ein zehnmütiges Telefonat.

■ **Werden Finanzberater durch digitale Angebote überflüssig?**

Es wird auch in Zukunft immer Menschen geben, die eine persönliche Beratung wünschen, um Vertrauen aufzubauen. In diesem Fall empfehlen wir die Honorarberatung.

■ **Wie sehen Sie die Zukunft der Finanzberatung?**

Sie wird hauptsächlich digital sein. Es wird Flatratemodelle für die Geldanlage und die Versicherungsberatung geben wie Spotify für Musik – mit Monatsbeiträgen ab unter 10 Euro. Der Vermittler der Zukunft ist eine App. Die Produktempfehlungen werden aus Big-Data-Analysen abgeleitet. Die Tarife werden überwiegend provisionsfrei sein, und es wird keine Interessenkonflikte auf Produktbasis mehr geben.