

## Lebensversicherungen - Abschlusskosten: So können Sparer wirklich sparen

**„Provisions-Deckel“ für Lebensversicherungen geplant - Abschlusskosten: So können Sparer wirklich sparen. Bei Lebensversicherungen will der Gesetzgeber eingreifen und die Abschlusskosten mit einem „Deckel“ begrenzen. „Leider wird das den Kunden nicht viel nutzen“, sagt Uwe Lange, Chef der AVL Finanzvermittlung, der den Plan unter die Lupe genommen hat.**

**„Provisions-Deckel“ für Lebensversicherungen geplant - Abschlusskosten: So können Sparer wirklich sparen**

**Bei Lebensversicherungen will der Gesetzgeber eingreifen und die Abschlusskosten mit einem „Deckel“ begrenzen. „Leider wird das den Kunden nicht viel nutzen“, sagt Uwe Lange, Chef der AVL Finanzvermittlung, der den Plan unter die Lupe genommen hat. „Sinnvoller wäre es, wie bei Investmentfonds die Möglichkeit zu schaffen, Abschlusskosten vollständig zu vermeiden“, so der Finanzexperte.**

### **Die Abschlusskosten einer Lebensversicherung:**

Die Abschlusskosten resultieren im Wesentlichen aus den Abschlussprovisionen und berechnen sich nach der Gesamtsumme der Einzahlungen. Ein Beispiel: Der Vertrag wird über 30 Jahre abgeschlossen, der Monatsbeitrag beläuft sich auf 100 Euro. Die Gesamtsumme ist dann 36.000 Euro. Davon können dem Kunden als Abschlusskosten sofort bis zu vier Prozent belastet werden, also 1.440 Euro, die der Kunde erstmal bezahlen muss. Seit 2008 gilt dabei: Die Abschlusskosten sind auf die ersten fünf Jahre der Vertragslaufzeit zu verteilen, dadurch fallen die Verluste bei frühzeitiger Kündigung nicht ganz so hoch aus.

„Höhere Provisionen als vier Prozent sind aber bislang möglich und werden auch gezahlt“, sagt Uwe Lange von AVL Finanzvermittlung. „Was über vier Prozent hinausgeht, wird dann nicht dem jeweiligen Kunden belastet, sondern mindert die Gewinnsituation des Lebensversicherers und damit die Überschüsse aller Kunden.“ Der Plan des Gesetzgebers: Die Provisionen sollen auf drei oder 3,5 Prozent begrenzt werden. „Die Anfangsverluste eines Kunden mindert das jedoch, wenn überhaupt, nur geringfügig“, so Uwe Lange.

### **Uwe Lange: „Fonds-Regeln für Lebensversicherungen übernehmen“**

#### **Die Abschlusskosten eines Investmentfonds:**

Die Abschlusskosten resultieren aus dem sogenannten Ausgabeaufschlag, der zu einer Differenz von Ausgabepreis zu Rücknahmepreis führt und je nach Fondstyp unterschiedlich ist. Bei Rentenfonds sind es in der Regel drei Prozent der Einzahlung, bei Mischfonds vier Prozent, bei Aktienfonds fünf Prozent. Ein Beispiel: Ein Anleger zahlt monatlich 100 Euro in einen Mischfonds ein, und zwar wiederum 30 Jahre lang. Insgesamt würde er ähnlich viel Abschlusskosten zahlen wie bei einer Lebensversicherung. Doch es gibt zwei wesentliche Unterschiede:

- Die Abschlusskosten eines Investmentfonds werden nicht wie bei der Lebensversicherung für die gesamte Dauer im Voraus belastet, sondern Schritt für Schritt mit jeder einzelnen Einzahlung. Es entsteht dadurch ein erheblicher Zinseszinsseffekt zu Gunsten des Anlegers. Bei Investmentfonds ist eine Vorab-Verrechnung von Abschlusskosten wie bei Lebensversicherungen sogar ausdrücklich verboten (§ 304 Kapitalanlagegesetzbuch).

- Praktisch alle Investmentfonds können über Discount-Vermittler mit 100-prozentigem Rabatt auf den Ausgabeaufschlag erworben werden. Das ist möglich, weil Vermittler wie AVL bei Kunden, die keine Beratung benötigen, auf die volle Abschlussprovision verzichten, der Erwerb also zum Rücknahmepreis möglich ist. Bei Lebensversicherungen ist das wegen eines in Nazi-Deutschland eingeführten Provisions-Abgabeverbotes bislang unmöglich. Nur die AVL Finanzvermittlung hat derzeit aufgrund eines erfolgreichen Gerichtsverfahrens gegen die Finanzaufsicht das Recht, zu 100 % auf die Abschlussprovisionen bei bestimmten Lebensversicherungen zu verzichten.

Das Fazit von Uwe Lange: „Wenn der Gesetzgeber die Kunden von Lebensversicherungen wirklich vor zu hohen Abschlusskosten schützen will, schafft er Regelungen wie bei Investmentfonds: ein Verbot von Vorabprovisionen sowie ein Recht darauf, Abschlussprovisionen erstattet zu bekommen, wenn der Kunde auf Beratung verzichten will.“

### **Rechen-Beispiel: So viel bringt Provisionsverzicht**

Angenommen, bei Abschluss einer Lebensversicherung würden Abschlusskosten von 1.440 Euro erstattet und sofort z.B. in einen Fonds angelegt, und zwar über 30 Jahre mit einer angenommenen Rendite von sechs Prozent, dann ergäbe sich ohne Berücksichtigung von Steuern ein Endwert von 8.270 Euro.

### **Pressekontakt:**

Johannes Meier

- Öffentlichkeitsarbeit -

Telefon: 07151 / 604 59 30

Fax: 07151 / 604 59 399

E-Mail: [presse@avl-investmentfonds.de](mailto:presse@avl-investmentfonds.de)

### **Unternehmen:**

AVL Finanzvermittlung

Poststraße 15/1

71384 Weinstadt

Internet: [www.avl-investmentfonds.de](http://www.avl-investmentfonds.de)

### **Über AVL Finanzvermittlung**

AVL Finanzvermittlung, 1997 als kleines Startup Unternehmen gegründet, hat sich heute mit über 35.000 Kunden als bundesweit führender unabhängiger Vermittler von Produkten mit Investmentansatz etabliert. Beim Kauf von Fondsanteilen gewährt AVL bei über 19.000 Fonds Rabatte von 100 Prozent auf den Ausgabeaufschlag. Da die Anteile ohne Transaktionskosten ge- und verkauft werden können, ist der Fondshandel zum Nulltarif möglich. Auch bei Riester- und Basisrenten-Produkten sowie Lebens- und Rentenversicherungen auf Fondsbasis verzichtet AVL komplett auf seine Abschlussprovisionen. Bei Beteiligungen und geschlossenen Fonds erfolgt eine Rabattierung von bis zu 100% des Agios, sowie zusätzlich von bis zu 8,6% der Zeichnungssumme. Darüber hinaus ist eine kostenlose Depotführung ab dem ersten Euro möglich. Durch AVL entstehen niemals zusätzliche Kosten, denn das Unternehmen finanziert sich ausschließlich über einen Teil der Verwaltungsgebühr der jeweiligen Fonds, welche sich durch die

Vermittlung nicht erhöht. Trotz günstiger Konditionen wird auch der Servicegedanke groß geschrieben: Neben einer weitreichenden Kundenbetreuung und Unterstützung bei Formalitäten steht dem Anleger im AVL Kundenlogin kostenlos eine plattform- und produktübergreifende Vermögensübersicht zur Verfügung. Ganz im Anlegerinteresse steht auch die erfolgreiche Klage von AVL, mit der das Provisionsabgabeverbot bei Versicherungsprodukten gekippt wurde.

