

myLife veröffentlicht Studie zu Nettoversicherungen

Im Bereich der Altersvorsorgeberatung sind Provisionshöhen bei Lebensversicherungen kaum bekannt. Gleichzeitig zeigt sich hohes Interesse und Potential für Nettoversicherungen sowie die Bereitschaft für eine Honorarzahlung. Dies ergab eine Studie des Marktforschungsinstitut INNOFACT im Auftrag der myLife Lebensversicherung AG.

Im Rahmen einer Studie mit dem Marktforschungsinstitut INNOFACT hat die myLife Lebensversicherung AG den Wissensstand der Endverbraucher in der Bundesrepublik Deutschland zu ausgewählten Themen der Versicherungs- und Finanzanlagenberatung und -vermittlung ermitteln lassen. Im Fokus standen die Vergütung von Beratungs- und Vermittlungsleistungen von Altersvorsorgeprodukten sowie provisionsfreie Nettoversicherungen.

Provisionshöhen kaum bekannt

Im Rahmen der Befragung nahmen 44,2 Prozent der Befragten an, dass die Provisionshöhe für einen als Beispiel über 30 Jahre laufenden Vertrag mit einer Beitragssumme von 36.000 Euro weniger als 500 Euro beträgt.

Gleichzeitig wurde geschätzt, dass der zeitliche Arbeitsaufwand eines Finanzberaters, den er für eine vollumfängliche Altersvorsorgeberatung, inklusive Beratungsgespräch und Aufwand für Vor- und Nachbereitung benötigt, im Durchschnitt rund 3 ½ Stunden beträgt.

Interesse an Nettoversicherungen und Bereitschaft zur Honorarzahlung

Nach einer kurzen Erläuterung gaben 91,1 Prozent der Befragten an, dass sie vor der Umfrage noch nichts mit dem Begriff Nettoversicherungen anfangen konnten. 94,1 Prozent wissen nicht, ob sie eine Nettoversicherung bei ihrem Finanzberater abschließen können.

Parallel dazu gaben 73,4 Prozent der Befragten an, dass eine Nettoversicherung für sie interessant sei. Das größte Interesse bestand innerhalb der Altersgruppe 18 bis 29 Jahre. Aber auch die Altersgruppe 30 bis 49 Jahre war mehrheitlich an Nettoversicherungen interessiert.

In diesem Zusammenhang wurde auch die Frage gestellt, welche Bereitschaft für eine Honorarzahlung bei dem genannten Musterfall und einem wirtschaftlichen Vorteil bei der Ablaufleistung von mehr als 10.000 Euro zu Gunsten des Nettoprodukts besteht. Im Durchschnitt waren die Teilnehmer bereit, ein Honorar von 633 Euro zu zahlen.

Fazit

Die Ergebnisse der Studie deuten darauf hin, dass viele Kunden die Höhe der tatsächlichen Vertriebskosten und damit den Wert der Beratungs- und Vertriebsleistung im Bereich der Lebensversicherung wenig einschätzen können.

Die Existenz provisionsfreier Versicherungen und der damit einhergehenden Honorarberatungsmöglichkeit ist nur wenigen Endverbrauchern bekannt. Es bedarf hier weiterer Aufklärungsarbeit und höchstmöglicher Transparenz im Rahmen der Altersvorsorgeberatung.

Finanzberater, die auf Honorarberatung setzen, vereinbaren mit ihren Kunden ihre Vergütung transparent, individuell und leistungsbezogen. Kunden profitieren ebenso. Denn durch geringe Produktkosten und die Konzeption eines Nettotarifs ohne Provisionen können die Produkte - auch durch den Zinseszinsseffekt - mehr Geld erwirtschaften. „Werden Kunden zu einer Nettoversicherung informiert, sind sie mehrheitlich daran interessiert und auch bereit, ein Honorar zu zahlen“, resümiert Jens Arndt, Vorstandsvorsitzender der myLife Lebensversicherung AG.

Über myLife Lebensversicherung AG

Die myLife Lebensversicherung AG bietet als deutsches Lebensversicherungsunternehmen ausschließlich Vorsorgelösungen an, bei denen Kunden und Finanzberater die Vergütung für die Beratungs- und Vermittlungsleistung unabhängig, individuell und direkt vereinbaren können. Geringe Produkt- und Verwaltungskosten sorgen zusätzlich dafür, dass mehr Geld für die Altersvorsorge und den Versicherungsschutz übrigbleibt. Maximale Transparenz und innovative Gestaltungsmöglichkeiten beim Abschluss sowie unzählige Anpassungsmöglichkeiten während der Laufzeit schaffen darüber hinaus größtmöglichen Freiraum für die persönliche Vorsorge und Absicherung. Die myLife und ihre Vorsorgelösungen werden regelmäßig von führenden Ratingagenturen ausgezeichnet.