

Der Mythos der kostenlosen Vorsorgeberatung

10.03.2014, 16:52 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *myLife Lebensversicherung AG*



myLife Lebensversicherung AG

Das Erlebnis kennt fast jeder: Kündigt man eine Rentenversicherung nach kurzer Laufzeit, fällt der Rückkaufswert eher mickrig aus. ‚War ja klar‘, denkt man sofort, eben typisch Versicherung. Schuld an dem Dilemma: der weit verbreitete Glaube, eine Versicherungsberatung sei kostenlos.

Denn auch für eine Vorsorgeberatung muss man als Kunde bezahlen. Das gängige Modell: Die Provision des Vermittlers – bei durchschnittlichen Rentenversicherungen sind dies ca. 1.400 Euro – wird aus den Beiträgen des Kunden entnommen – meist verteilt über einen Zeitraum von fünf Jahren. Dies ist ein weitgehend anerkanntes Verfahren und heißt branchenintern „Zillmerung“. Weil dabei die Provision von den Einzahlungen abgezogen wird, fließt in den ersten Jahren nur wenig Geld in den eigentlichen Vorsorgevertrag. Kommt es dann innerhalb der ersten Jahre zu einer Kündigung, liegt das angesparte Guthaben unter den getätigten Einzahlungen und der Rückkaufswert ist verschwindend gering.

Netto-Tarife als Alternative

Eine Alternative sind sogenannte Netto-Tarife. Diese enthalten keinerlei Abschluss- oder laufende Provisionen. Folglich fließt ein größerer Teil des Beitrags, als bei den Provisionstarifen, direkt in den Sparvertrag. Zudem bildet sich von Anfang an ein Rückkaufswert. Damit existiert auch bei frühzeitiger Kündigung bereits ein höheres Vertragsguthaben, das an den Versicherungsnehmer zurückfließt.

Transparente Vergütung ohne versteckte Kosten

Allerdings erhält auch der Berater für die Vermittlung einer Nettopolice eine Vergütung. Diese erfolgt, wie bei anderen beratenden Berufen, zum Beispiel bei Anwälten oder Steuerberatern, honorarbasiert. Der große Vorteil: Der Kunde vereinbart mit seinem Berater die Höhe des Honorars individuell und transparent und zahlt dieses separat und unabhängig vom Produktgeber. Marktüblich sind Stundensätze von 150 Euro. Der Kunde weiß somit genau, was sein Berater für die Beratung und Produktvermittlung erhält. Übrigens: Das Vorurteil, die Honorarberatung sei für den Kunden teurer oder gar nur für vermögende Kunden stimmt so nicht: Die 1.400 Euro, die in der Provisionsberatung ein Berater für die Vermittlung einer Rentenversicherung mit einer Bewertungssumme von 36.000 Euro erhält, entsprechen insgesamt neun Stunden Beratung beim Honorarberater.

Portrait

Über myLife Lebensversicherung AG

Die myLife Lebensversicherung AG bietet ihren Kunden als einziger Lebensversicherer in Deutschland ausschließlich echte Netto-Tarife, d.h. Tarife ohne Abschluss- und laufende Provisionen. Die Vergütung des Beraters erfolgt durch ein separates, individuell mit dem Kunden zu vereinbarendes Honorar.

Die gesetzlichen Anforderungen der Solvabilität übertrifft die myLife Lebensversicherung AG mit 285 Prozent deutlich (Stand: 31.12.2012). Im Morgen & Morgen-Belastungstest 2013/2014 erhielt der Lebensversicherer die Note ‚sehr gut‘. Ihren Kunden gewährt die myLife Lebensversicherung AG in 2014 mit 4,2 Prozent zum wiederholten Male eine der höchsten Gesamtverzinsungen aller deutschen Lebensversicherer.

News-ID: 782273 • Views: 695 (Stand: 02.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/782273/Der-Mythos-der-kostenlosen-Vorsorgeberatung.html>