

## Aktuelle Verbraucherumfrage: Provisionshöhen sind kaum bekannt, hohes Interesse und Potential für Nettoversicherungen, Bereitschaft für eine Honorarzahlung vorhanden

**Nur wenige Verbraucher kennen die tatsächlichen Kosten bei Abschluss einer privaten Rentenversicherung. Gleichzeitig sind Nettoversicherungen als Alternative zu Provisionstarifen immer noch nicht in der Breite bekannt. Viele Kunden wissen nicht, ob sie diese Produkte bei ihrem Finanzberater oder ihrer Versicherungsgesellschaft abschließen können. Aufgrund der Kostenvorteile besteht hohes Interesse an Nettoprodukten. Verbraucher sind bereit, ein Honorar zu zahlen. Dies ergab eine repräsentative Online-Studie des Marktforschungsinstituts INNOFACT AG im Auftrag der myLife Lebensversicherung AG unter 1.000 Bundesbürgern.**

Die Verbraucher in Deutschland kennen die Kosten einer privaten Altersvorsorge nur sehr vage. Zu diesem Ergebnis kommt eine repräsentative Online-Umfrage des unabhängigen Marktforschungsinstituts INNOFACT AG im Auftrag der myLife Lebensversicherung AG unter 1.000 Bundesbürgern zwischen 18 und 65 Jahren.

Vor allem die Höhe der in den Verträgen einkalkulierten Provision für den Versicherungsvermittler ist kaum bekannt. So schätzten 57,3 Prozent der Befragten die Provision für einen über 30 Jahre laufenden Vertrag mit einer Beitragssumme von 36.000 Euro auf unter 500 Euro. 11,3 Prozent beantworteten die Frage mit 500 bis 999 Euro. 19,3% schätzten die Provision auf über 1.500 Euro. Der Mittelwert lag bei 770 Euro. Parallel hierzu wurde der zeitliche Arbeitsaufwand eines Finanzberaters im Zuge einer vollumfänglichen Altersvorsorgeberatung, inklusive Beratungsgespräch und Aufwand für Vor- und Nachbereitung, auf im Durchschnitt rund 4 Stunden geschätzt.

„Die Ergebnisse der Studie deuten darauf hin, dass viele Kunden die Höhe der tatsächlichen Vertriebskosten im Bereich der Lebensversicherung kaum kennen. Es bedarf hier weiterer Aufklärungsarbeit und höchstmöglicher Transparenz. Eine Möglichkeit hierfür kann die Honorarberatung sein, bei der die Vergütung transparent, individuell und leistungsbezogen vereinbart sowie separat abgerechnet wird“, sagt Holger Kreuzkamp, Vorstand der myLife Lebensversicherung AG.

### **Viel Potential für Nettotarife**

73,7 Prozent der Befragten hatten vor der Umfrage noch nie etwas von Nettoversicherungen gehört. Gleichzeitig hatten lediglich rund 9 Prozent angegeben, dass sie wissentlich diese Produkte bei ihrem Finanzberater oder ihrer Versicherungsgesellschaft abschließen können.

Nach einer kurzen Erläuterung zu Nettoversicherungen gaben knapp 77 Prozent der Befragten an, dass eine Nettoversicherung für sie interessant sei.

### **Honorarbereitschaft durchaus vorhanden**

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 726 Euro zu zahlen, das in der Höhe der durchschnittlichen Einschätzung zur Provisionshöhe innerhalb der Studie entspricht. Fast 20 Prozent gab bei dieser Frage an, mehr als 1.000 Euro als Honorar zahlen zu wollen.

„Die Angaben spiegeln unsere täglichen Erfahrungen wider. Die Studie ist ein weiterer und unabhängiger Beweis, dass Kunden entgegen einzelner Thesen sehr wohl bereit sind, ein Honorar zu zahlen“, kommentiert Holger Kreuzkamp, Vorstand der myLife Lebensversicherung AG, abschließend.

**Pressekontakt:**

Kai Brettschneider  
Telefon: 0551 9976 - 0  
Kai.Brettschneider@mylife-leben.de

**Pressekontakt:**

Kai Brettschneider  
Telefon: 0551 9976 - 0  
E-Mail: [presse@mylife-leben.de](mailto:presse@mylife-leben.de)

**Unternehmen**

myLife Lebensversicherung AG  
Herzberger Landstraße 25  
37085 Göttingen

Internet: [www.mylife-leben.de](http://www.mylife-leben.de)

**Über myLife Lebensversicherung AG**

Die myLife Lebensversicherung AG konzentriert sich als einziger Lebensversicherer in Deutschland ausschließlich auf echte Netto-Produkte. Das sind Tarife ohne Abschluss- und laufende Provisionen. Bei ansonsten gleichen Konditionen sind diese für den Kunden deutlich günstiger. Die Vergütung des Beraters erfolgt nicht durch das Versicherungsunternehmen, sondern durch ein separates, individuell mit dem Kunden vereinbartes Honorar. Die Ratingagentur Assekurata bescheinigt dem Marktführer im Netto-Bereich mit dem Rating A- in 2017 erneut eine starke Finanzkraft und gute Zukunftsaussichten. Auch das Analysehaus MORGEN & MORGEN bewertet die Finanzstärke der myLife im Belastungstest 2017 als ausgezeichnet. Zudem erhielt die myLife zum wiederholten Mal den renommierten AMC-Award „Nachhaltige Kundenorientierung in der Assekuranz“ sowie im Juni 2018 den German Brand Award.