

Fünf Fakten zu Netto-Tarifen

Die Beratung gegen Honorar im Finanzdienstleistungsbereich ist auf dem Vormarsch. Immer mehr Verbraucher sehen darin eine Alternative zur traditionellen Provisionsberatung, bei welcher der Berater seine Vergütung vom Produktgeber, beispielsweise einer Versicherungsge-sellschaft, erhält.

Die Beratung gegen Honorar im Finanzdienstleistungsbereich ist auf dem Vormarsch. Immer mehr Verbraucher sehen darin eine Alternative zur traditionellen Provisionsberatung, bei welcher der Berater seine Vergütung vom Produktgeber, beispielsweise einer Versicherungsge-sellschaft, erhält.

Die Beratung gegen Honorar erfordert jedoch speziell dafür passende Produkte, sogenannte Netto-Tarife, die keinerlei Provisionen enthalten. Diese sind vielen Verbrauchern allerdings unbekannt und nur wenige Versicherer bieten bislang solche Tarife an. Dabei können sie für den Kunden durchaus eine gute Alternative sein:

1.) Unabhängigkeit des Beraters

Netto-Tarife sind ausschließlich in Kombination mit Honorarberatung erhältlich. Seine Vergütung vereinbart der Berater dabei individuell mit dem Kunden. Damit ist er auch direkt den Interessen seines Kunden verpflichtet und nicht etwa dem Produktgeber.

2.) Kostentransparenz

Echte Netto-Tarife enthalten keinerlei Provisionen oder vertriebliche Abschlusskosten. Da ein Netto-Tarif nur in Kombination mit einer Hono-rarberatung vermittelt werden kann, vereinbart der Kunde die Vergütung direkt mit seinem Berater. So weiß er genau, was die Beratung kostet.

3.) Höhere Ablaufleistung durch höhere Sparanteile

Durch den Verzicht auf Provisionen und vertriebliche Abschlusskosten werden die Sparbeiträge des Kunden von einem erheblichen Kosten-block befreit. Zusätzlich enthält auch der Versicherungsmantel des Net-to-Tarifs weniger Kosten als ein Provisionstarif. Dadurch fließt von An-fang an mehr Geld direkt in den Vorsorgevertrag. Durch den Zins-es-zins-Effekt kann ein Netto-Tarif über die Laufzeit so zu einer deutlich höheren Ablaufleistung führen als ein Provisionstarif.

4.) Flexibel gestaltbar

Ein Netto-Tarif bleibt auch nach Vertragsschluss flexibel gestaltbar: Bei-tragserhöhungen oder Beitragspausen, Zuzahlungen und Entnahmen - alles ohne erneute Kosten.

Bei einem Provisionstarif fallen dagegen in der Regel für jede dieser Änderungen wieder Abschlusskosten an.

5.) Hohe Rückkaufswerte von Anfang an

Die höheren Sparbeiträge und der Verzicht auf Provisionen und deren Verrechnung mit den Beiträgen der ersten Jahre haben einen weiteren positiven Effekt: es bilden sich relativ schnell hohe Rückkaufswerte.

Dadurch ist beispielsweise eine Beitragsfreistellung früher möglich, da das hierfür erforderliche Kapital schneller erreicht ist. So kann der Ver-trag weitergeführt werden und muss nicht gekündigt werden.

Sollte ein Kunde schon vor Ablauf des Vertrages das gesparte Kapital benötigen, erlebt er ebenfalls keine bösen Überraschungen, denn die myLife Lebensversicherung AG verzichtet auf Stornoabschläge. So kann sich der Kunde darauf verlassen, dass er auch wirklich den vollen, ausgewiesenen Rückkaufswert erhält.

Pressekontakt:

myLife
Lebensversicherung AG
- Unternehmenskommunikation/Öffentlichkeitsarbeit -
Herzberger Landstraße 25
37085 Göttingen

Tel.: 0551 / 9976 - 736

E-Mail: presse@mylife-leben.de

Webseite: www.mylife-leben.de/presse

Über myLife Lebensversicherung AG

Die myLife Lebensversicherung AG ist als innovativer Produktgeber für Banken, unabhängige Makler, Honorarberater und Kooperationspartner erfolgreich tätig. Sie hat eine Solvabilität von 292 Prozent (Stand: 31.12.2011) und übertrifft damit die gesetzlichen Anforderungen deutlich. In den Bewertungen internationaler Rating-Agenturen schneidet der Versicherer mit Sitz in Göttingen bezüglich der Finanzstärke ausgezeichnet ab. Ihren Kunden gewährt die myLife Lebensversicherung AG in 2012 eine laufende Gesamtverzinsung von 4,25 Prozent und damit eine der höchsten Überschussbeteiligungen aller deutschen Versicherer.

