

## „Weg in die Honorarberatung unumkehrbar“

**„Das beschlossene Gesetz zur Regelung der Honorar-Anlageberatung ist ein wichtiges Signal für die Honorarberatung in Deutschland“, kommentiert der Vorstandsvorsitzende der myLife Le-bensversicherung AG, Michael Dreibrodt, das gestern vom Bundestag verabschiedete Gesetz zur Förderung und Regulierung einer Honorar-beratung über Finanzinstrumente (Honoraranlageberatungsgesetz). „Die Einführung der Honorarberatung als alternatives Beratungsmodell ist damit unumkehrbar.“**

**„Das beschlossene Gesetz zur Regelung der Honorar-Anlageberatung ist ein wichtiges Signal für die Honorarberatung in Deutschland“, kommentiert der Vorstandsvorsitzende der myLife Lebensversicherung AG, Michael Dreibrodt, das gestern vom Bundestag verabschiedete Gesetz zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente (Honoraranlageberatungsgesetz). „Die Einführung der Honorarberatung als alternatives Beratungsmodell ist damit unumkehrbar.“**

Im Versicherungsbereich ändert sich durch das verabschiedete Gesetz allerdings nichts, da der Versicherungsbereich vom Gesetz ausgenommen ist. Dennoch werde über kurz oder lang auch eine Regelung für die Assekuranz folgen, ist sich Dreibrodt sicher: „Die Eingrenzung auf bestimmte Finanzprodukte kann nicht im Sinne der Verbraucher sein. Daher sollte auch für den Versicherungsbereich mit dem komplexen Thema Altersvorsorge ein klarer Rahmen für die Honorarberatung definiert werden.“

Die Beratung gegen Honorar im Versicherungsbereich einschließlich Produktvermittlung ist zwar bislang möglich, allerdings ohne ein klar definiertes, gesetzliches Berufsbild. Auch die Fraktionen von SPD und den Grünen hatten in der Vergangenheit wiederholt die Eingrenzung des Gesetzes auf die Anlageberatung kritisiert.

Das Geschäftsmodell der myLife Lebensversicherung mit der Spezialisierung auf provisionsfreie Netto-Tarife, die in Kombination mit Honorarberatung vermittelt werden, sieht Dreibrodt gestärkt. „Die Entwicklungen in der Politik und vor allem im Markt zeigen, dass wir mit unserem Modell richtig liegen.“

### **Pressekontakt:**

Guido Pietsch  
- Leiter Marketing & PR -

Telefon: 0551 9976 - 737  
E-Mail: [presse@mylife-leben.de](mailto:presse@mylife-leben.de)  
Internet: [www.mylife-leben.de/presse](http://www.mylife-leben.de/presse)

### **myLife Lebensversicherung AG**

Herzberger Landstraße 25  
37085 Göttingen

### **Über myLife Lebensversicherung AG**

Die myLife Lebensversicherung AG bietet ihren Kunden als einziger Lebensversicherer in Deutschland ausschließlich echte Netto-Tarife, d.h. Tarife ohne einkalkulierte Provisionen und vertriebliche Abschlusskosten. 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 292 Prozent deutlich (Stand: 31.12.2011; Durchschnitt aller Lebensversicherer 175 Prozent). Im Morgen & Morgen-Belastungstest 2012/2013 erhielt der Lebensversicherer die Bestnote ‚ausgezeichnet‘.

Ihren Kunden gewährt die myLife Lebensversicherung AG in 2013 eine Gesamtverzinsung in Höhe von 4,2 Prozent und damit eine der höchsten Überschussbeteiligungen aller deutschen Versicherer.

my life