

## Gastbeitrag: Nettopolicen - nicht die alleinige Lösung, aber ein Anfang!

**Am 29. April erschien ein Gastbeitrag von Tobias Haff zum Thema Nettopolicen. Vielen seiner Aussagen kann ich zustimmen. Zum Beispiel, dass es bei vielen Kunden derzeit noch an einem entsprechenden Bewusstsein oder auch Kenntnissen über Vergütungsalternativen mangelt. Tatsächlich würden auch bei sofortiger, verpflichtender Umstellung auf Honorarberatung vielen Beratern die Einnahmen wegbrechen.**

Dennoch sind Nettopolicen in Kombination mit Honorarberatung für die derzeitigen Probleme in der Altersvorsorgeberatung sicherlich eine lohnenswerte Alternative, wobei hier weniger über „Nettopolicen“ sondern vielmehr über „Beratungsvergütung“ und die dafür dann nötigen Nettoprodukte gesprochen werden muss.

Kunden haben oft nur ein sehr geringes Wissen über die Höhe der in den Produkten enthaltenen Provisionen. Auch die derzeitigen Angaben hierzu sind oftmals so gestaltet, dass sich die tatsächliche Kostenbelastung nicht einschätzen lässt. Nettopolicen ermöglichen einen transparenten Blick darauf, was der Berater für seine Beratung erhalten will und soll und welche Kosten im Produkt stecken. Damit ist eine faire Transparenz hergestellt von erbrachten Leistungen und der dafür jeweils anfallenden Kosten der „Hersteller“ (Versicherung) und „Berater“. Auch die Berater haben großen Nutzen hieraus: das Honorar ist - einmalig oder laufend - frei vereinbar und kann somit viel besser den tatsächlichen Aufwand abbilden.

Fest steht: Für die weitere Etablierung der Beratung gegen Honorar und mit Nettopolicen ist ein Umdenken in der Branche sowie im Vertrieb nötig. So muss die eigentliche Beratung wieder stärker in den Fokus rücken, während es derzeit meist um Produktvermittlung geht. Auch wenn viele Provisionsberater ihre Kunden nach bestem Wissen und Gewissen gut beraten, setzt das Provisionsystem an sich Fehlanreize, die immer wieder zu Fehlentwicklungen führen.

Versicherungsvertreter rangieren seit Jahren am unteren Ende der Liste der vertrauenswürdigsten Berufe. Viele Berater trifft dies zu Unrecht. Daher ist es nötig, den Kunden ein „neues Beratungsangebot“ zu unterbreiten, ohne versteckte Provisionen, ohne Fehlanreize und mit transparenten Kosten.

Hier sind wir als Branche, aber auch die Politik, gefordert, klare Rahmenbedingungen zu schaffen.

**Michael Dreibrodt** ist seit 30 Jahren in der Versicherungsbranche tätig. Seit 2008 ist er Vorstand der **myLife Lebensversicherung AG**, die seit 2012 ausschließlich auf Nettopolicen in Kombination mit Honorarberatung setzt.