



PrismaLife wehrt sich gegen Marktwächter

Die PrismaLife AG wehrt sich gegen eine Darstellung der Hamburger Marktwächter. Diese warnt vor der PrismaLife, bezieht sich aber in der Sache auf die Regelung der Vergütung einer unabhängigen Beratungsleistung durch Vertriebspartner.

Rainer Overbeck, Leiter Produktmanagement und Marketing der PrismaLife, dazu:



Die [Verbraucherzentrale Hamburg](#) behauptet, die Kunden seien „unwissend“ hinsichtlich der Vergütung.

Rainer Overbeck erläutert:



Darüber hinaus ist laut PrismaLife die [AFA](#) nicht „die Vertriebsagentur der PrismaLife“. Vielmehr handelt es um einen Mehrfachagenten als einen von vielen Vertriebspartnern mit einem Angebot von Finanz- und Versicherungslösungen mehrerer renommierter Gesellschaften.

Die Produkte der PrismaLife lassen eine variable Vergütung zu: Der Vermittler legt die Höhe der Abschluss- und Betreuungskosten selbst fest. Das Produkt kann als klassischer Provisionstarif oder als echter Honorartarif ohne Provision abgeschlossen werden. In diesem Fall trifft jeder Vermittler mit seinem Kunden eine separate

Honorarvereinbarung, deren Inhalt und Höhe nicht von der PrismaLife beeinflusst ist, und die direkt vom Kunden an den Vermittler beglichen wird.

Die Zahlungsverpflichtung aus der separaten Kostenvereinbarung ergibt sich nicht aus einer Regelung der PrismaLife. Diese Zahlungsverpflichtung geht der Kunde als rechtlich selbstständige Vereinbarung mit dem Vermittler ein, außerhalb der Einflussphäre der PrismaLife.

Bild: © alphaspirt / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4944603/prismalife-wehrt-sich-gegen-marktwaechter/>