



Warum der Markt für Nettoversicherungen weiter wächst

Michael Fiedler

Anhaltend hohe regulatorische Anforderungen und ein anspruchsvolles Marktumfeld sorgen in der Finanz- und Versicherungsbranche für Herausforderungen. Doch Jens Arndt, Vorstandsvorsitzender der myLife Lebensversicherung AG, erkennt darin auch Chancen. Im Gastkommentar schildert er, wie sich Vermittler aufstellen sollten.

Aus unserer Sicht lohnt es sich, die Interessen aller Marktteilnehmer zu berücksichtigen und eine Interessensgleichheit zu schaffen – zwischen Kunde, Finanzberater und Versicherer.

Genau deshalb setzen wir bei unseren Nettoprodukten auf maximale Flexibilität, geringe Kosten und höchste Transparenz. Denn der Kunde möchte in jedem Fall ein hohes Vertragsguthaben, welches ihm für die Absicherungs- oder Altersvorsorge-Zwecke zur Verfügung steht. Durch die Netto-Police, also durch den Verzicht auf einkalkulierte Abschlussprovisionen, steht dadurch bei unseren Kunden von Beginn an mehr Geld für die Altersvorsorge und den Kapitalaufbau zur Verfügung, was in der Regel zu höheren Vertragswerten führt.

Die wesentlichen Produktkosten des Versicherers, also unsere Kosteneinnahmen, werden prozentual vom durchschnittlichen Vertragsguthaben erhoben. Gleiches gilt in der Regel für Honorare der Finanzberater, die ihre Vergütung direkt und individuell mit ihren Kunden vereinbaren. Aus diesem Grund haben Versicherer und Vermittler ebenfalls ein großes Interesse an hohen Vertragswerten und stellen alles

zur Verfügung, was benötigt wird, diese zu erreichen (z.B. täglicher Fondswechsel, hohe Transparenz der Vertragswerte im Kunden- und Vermittlerportal etc.).

So entsteht Interessensgleichheit, da der Kunde ein hohes Vertragsguthaben anstrebt und dies auch in unserem und im Interesse des Finanzberaters ist.

Expertise, Nettopolicen und digitale Tools sind Trumpf

Um ein Honorar direkt gegenüber einem Kunden umzusetzen, bedarf es fachlicher Expertise. Unsere Versicherungsvermittler überzeugen mit einem ausgeprägten Investment-Knowhow sowie Lösungen für die Bereiche Ruhestandsplanung und wie man Vermögen im Rahmen einer Lebensversicherung vererben und verschenken kann. Im Vordergrund stehen hierbei auch Kenntnisse im Bereich der Kosten von Finanzprodukten.

Die Wahl fällt deshalb ganz bewusst auf Nettoversicherungen. Ohne vertriebliche Abschlusskosten bzw. Provisionen lässt sich eine sehr hohe Flexibilität innerhalb der Produkte

darstellen. Stornoabschläge oder Stornoreserven für einen etwaigen Kündigungsfall gibt es nicht.

Mit geringen Produktkosten und Steuerprivilegien ausgestattet, kann die Nettoversicherung so auch einem Investmentdepot Paroli bieten.

Digitale Tools für Kunden und Finanzberater sorgen für maximale Steuerung und Transparenz. Bei unseren versicherungsbasierten Investmentlösungen können Kunden und Berater beispielsweise rund um die Uhr auf tagesaktuelle Vertragsdaten zugreifen und Transaktionen wie Zuzahlungen, Auszahlungen oder Fondswechsel jederzeit digital beauftragen. So lassen sich unsere Produkte an die individuellen Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden anpassen – und nicht umgekehrt.

Hybride Geschäftsmodelle:

Honorarberatung braucht kein ‚Entweder-Oder‘

Der Einstieg in die Honorar-Finanzberatung kann schrittweise erfolgen. Denn Maklern stehen heute alle Optionen zur Verfügung, um sich ein langfristig erfolgreiches Geschäftsmodell aufzubauen.

Die regulatorischen Grundlagen erlauben ihnen, hybrid zu arbeiten. Sie müssen sich nicht auf Provisions- oder Honorarvertrieb festlegen – sondern entscheiden individuell mit ihren Kunden, welcher Weg für welches Produkt die beste Lösung ist und wählen gemeinsam aus.

Und wer als Berater den Schritt in die Honorarberatung geht, kann dabei auf professionelle Unterstützung zurückgreifen. Unsere Schwestergesellschaft HonorarKonzept unterstützt Versicherungsmakler mit persönlichem Coaching und zahlreichen Weiterbildungsangeboten, sodass die eigene Finanzberatung mit Nettopolicen rechtskonform, kundenorientiert und für alle Seiten gewinnbringend gestaltet werden kann.

Marktausblick: Chancen nutzen, nicht beirren lassen

Wir sind überzeugt, dass der Markt der Nettoversicherungen und Honorare in den kommenden Jahren weiter wachsen wird – auch angesichts unserer positiven Unternehmensentwicklung.

Nach unserem erfolgreichsten Geschäftsjahr 2024 konnten wir zum Halbjahr 2025 bereits Prämieinnahmen in Höhe von 272,3 Millionen Euro und ein Neugeschäft von rund 30,1

Millionen Euro APE vermelden. Bei den laufenden Beiträgen legten wir um ca. + 8,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr zu. Das Einmalbeitragsgeschäft steigerte sich mit ca. + 71,9 Prozent über dem Vorjahreswert. Die verwalteten Assets im Gesamtbestand legten ebenfalls zu und erreichten mit rund 2,89 Milliarden Euro einen neuen Höchststand.

Das zeigt: Vor uns liegt ein Marktpotential für Nettoversicherungen und Honorare, welches wir weiter erschließen wollen.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4946999/Warum-der-Markt-fuer-Nettoversicherungen-weiter-waechst/>