

14. November 2023

Oft unterschätzt: teure Provision bei Lebensversicherungen

Viele Deutsche besitzen heutzutage eine Lebensversicherung, unterschätzen bei Vertragsabschluss jedoch oft die Höhe der Provision. Dabei kann sich diese auf fünf Prozent und mehr der Vertragssumme belaufen. Die alternativen Nettoverträge, bei denen der Vermittler auf Honorarbasis für seine Leistung bezahlt wird, sind nur den Wenigsten bekannt.

Verbraucher unterschätzen Höhe der Provision

Laut einer Studie des Marktforschungsinstituts INNOFACT, im Zuge derer dieses Jahr 1.000 Personen in Deutschland (18-65 Jahre) bevölkerungsrepräsentativ befragt wurden, schätzten 44,2 Prozent der Befragten die Höhe der Provision für einen gängigen Lebensversicherungsvertrag mit einer Laufzeit von 30 Jahren und einer Beitragssumme von 36.000 Euro auf unter 500 Euro. Tatsächlich beläuft sich die Abschlussprovision in der Regel aber auf drei bis fünf Prozent der Beitragssumme, den Aufwand für die Bestandspflege noch gar nicht mitgerechnet. Die genauen Konditionen können je nach Anbieter und Vertrag variieren.

Einer der Gründe für die Fehleinschätzung ist unter anderem, dass der Beratungsaufwand in Verbindung mit einer Lebensversicherung ebenfalls unterschätzt wird. In der Studie schätzten die Befragten diesen durchschnittlich auf dreieinhalb Stunden. Der Beratungsaufwand für den Vermittler liegt bei einer umfassenden Altersvorsorgeberatung jedoch deutlich höher, beinhaltet er doch sämtliche Beratungsgespräche sowie Vor- und Nachbereitungszeit.

Nettoverträge mit Honorarberatung kaum bekannt

Eine Alternative zur Lebensversicherung auf Provisionsbasis sind die sogenannten Nettoverträge. Dabei handelt es sich um Verträge, bei denen der Berater keine Provision vom Versicherer erhält,

sondern auf Honorarbasis vom Kunden bezahlt wird. Zu diesem Zweck wird ein separater Vertrag zwischen Vermittler und Kunde geschlossen. Das Honorar kann nach Stundensätzen oder über eine Pauschale berechnet werden. Viele Versicherungsmakler bieten inzwischen beide Vertragsmodelle an. Doch scheinbar ist nur den wenigsten Verbrauchern die Möglichkeit bekannt, den Vermittler mittels eines Honorars direkt zu bezahlen.

In der Studie zeigte sich, dass über 90 Prozent der Befragten vor der Umfrage noch nie von solchen Nettoversicherungen gehört hatten und nicht wussten, ob ihr Finanzberater diese überhaupt anbietet. 73,4 Prozent der Befragten gaben an, dass eine Nettoversicherung für sie interessant wäre. Allerdings zeigte sich auch hier, dass die Befragten das Honorar für den genannten Musterfall deutlich zu niedrig einschätzten.

Beide Modelle bergen potenzielle Gefahren

Über die Pros und Contras von Provisions- und Honorarberatung wurde in den letzten Jahren schon viel diskutiert. Verbraucherschützer befürworten Honorarberatungen, da sie bei Provisionsmodellen die Gefahr sehen, dass Vermittler eher Produkte mit hohen Provisionen vermitteln, selbst wenn diese für den Versicherungsnehmer nicht optimal geeignet sind. Doch auch die Honorarberatung steht unter Kritik: Da bei diesen Modellen zwei Verträge zwischen Kunde und Berater geschlossen werden (der Versicherungsvertrag selbst und der Beratungsvertrag), müssen Versicherungsnehmer das Honorar potenziell auch dann weiterzahlen, wenn sie schlecht beraten wurden und die Lebensversicherung vorzeitig wieder abstoßen.

In der Praxis kommt es leider immer wieder vor, dass die Beratung (sowie die heute erforderliche Beratungsdokumentation) stark zu wünschen übrig lässt. Insbesondere bei Provisionsverträgen ist der Druck, ein Versicherungsprodukt zu verkaufen, bei vielen Vermittlern der treibende Motivator in der Beratung. In unserer Kanzlei helfen wir Mandanten, die keine angemessene Beratung vor Vertragsabschluss erhalten und eine Versicherung abgeschlossen haben, die ihren Ansprüchen bzw. Lebensumständen überhaupt nicht gerecht wird. Wenn auch Sie betroffen sind, beraten wir Sie gerne im Zuge eines kostenlosen, unverbindlichen Erstgesprächs.

[Guido Lenné](#)

Rechtsanwalt aus der Anwaltskanzlei Lenné.

Rechtsanwalt Lenné ist auch Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht.

Wir helfen Ihnen gerne! [Kontaktieren](#) Sie uns. Oder vereinbaren Sie [hier online einen Termin](#) für eine telefonische kostenfreie Erstberatung.

- [Facebook](#)
- [Twitter](#)
- [WhatsApp](#)
- [E-mail](#)

[Zurück](#)