

PRESSESPIEGEL

19.09.2014 FONDS professionell:
Jung, DMS & Cie. erweitert Honorarvermittlerplattform
(Online-Ausgabe)

FONDS ONLINE
professionell

Jung, DMS & Cie. erweitert Honorarvermittlerplattform



Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender von Jung, DMS & Cie.

Mit der Hannoverschen holt Jung, DMS & Cie. nun den ersten Direktversicherer auf seine Honorarvermittlerplattform "Easynetto".

Der Maklerpool Jung, DMS & Cie. (JDC) hat seine Honorarvermittlerplattform "Easynetto" erweitert. Mit der Hannoverschen sei nun der erste Direktversicherer über Easynetto vermittelbar, teilte der Anbieter am Dienstag mit.

"Unsere angebotenen Vermittler kennen die Hannoversche bereits als leistungsstarken Anbieter von Risiko-Lebensversicherungen. Darum freuen wir uns sehr, jetzt auch schichtenübergreifend die kapitalbildenden Tarife der Hannoverschen anbieten zu können, die seit jeher als provisionsfreie Tarife kalkuliert sind", sagte JDC-Vorstandschef Sebastian Grabmaier.

Ältester Direktversicherer Deutschlands

Als ältester Direktversicherer Deutschlands verfüge die Hannoversche über umfassende Erfahrung im Bereich provisionsfreier Tarife. Die Qualität der Produkte werde regelmäßig durch unabhängige Ratings bestätigt. "Über Easynetto haben freie Vermittler erstmals die Chance, Produkte eines renommierten Direktversicherers ins Portfolio aufzunehmen und für deren Vermittlung aufwandsgerecht durch den Kunden bezahlt zu werden", so Grabmaier weiter.

PRESSESPIEGEL

Die Produkte der Hannoverschen eigneten sich generell gut für die Honorarvermittlung, da der Direktversicherer grundsätzlich unprovisionierte, nettonahe Tarife anbiete. Auch deswegen lägen die Kostenquoten der Hannoverschen deutlich unter Marktdurchschnitt, heißt es in der Pressemeldung. Kunden von Honorarvermittlern profitierten somit von denselben günstigen Tarifkonditionen wie Direktkunden.

"Zukunftsthema Honorarvermittlung"

JDC verweist in der Pressemeldung auf das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG), das am 1. Januar 2015 seine volle Wirkung entfalten und aller Voraussicht nach die Abschlussprovisionen unter Druck bringen wird ([FONDS professionell ONLINE berichtete](#)). Deshalb "sollten sich Vermittler bereits jetzt mit dem Zukunftsthema Honorarvermittlung beschäftigen", schreibt das Unternehmen. "Mit Easynetto können Makler ihr Unternehmen fit für die Zukunft machen, ohne ihr bisheriges Geschäftsmodell aufgeben zu müssen."

In Teilen der Branche steht die Honorarvermittlung allerdings in der Kritik. Bei ihr werde ein wichtiger Interessenkonflikt des Provisionssystems nicht beseitigt, lautet ein gängiges Argument. Schließlich verdient der Berater auch in diesem Modell nur dann Geld, wenn er ein Produkt vermittelt. Bei der klassischen Honorarberatung ist das anders: Dort honoriert der Kunde die Beratungsleistung, nicht die Produktvermittlung – so gelingt es, die Beratung vom Produktverkauf zu entkoppeln. Kritiker monieren zudem, mitunter sei das Vermittlungshonorar für den Kunden unter dem Strich teurer als eine herkömmliche Provision. Für Honorarvermittlung spricht aus Kundensicht, dass die Vergütung des Maklers deutlich transparenter ist als im Provisionssystem. (*bm*)