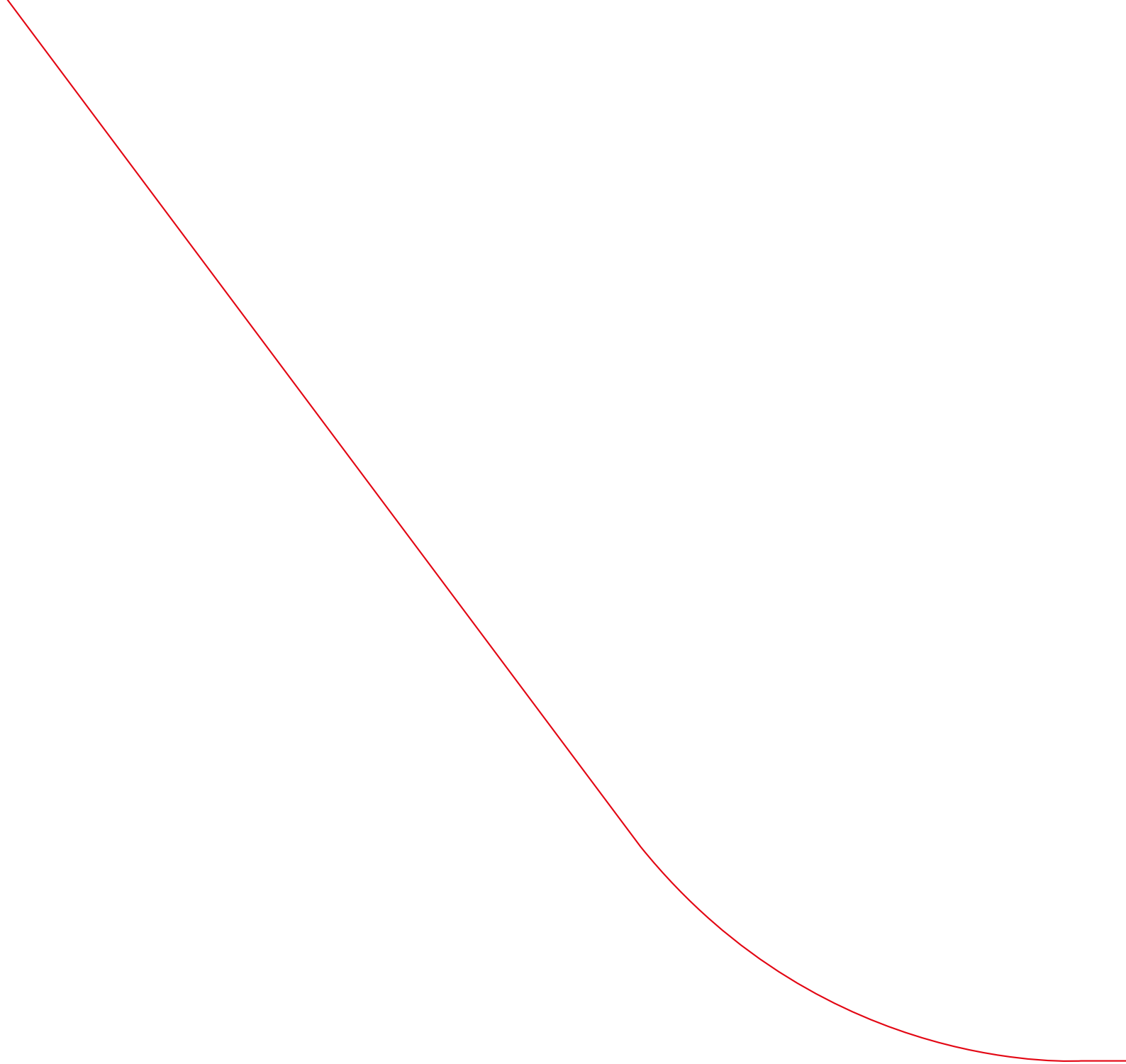


Wolfgang Staudinger
Christian Prantner

PROVISIONEN VS. HONORARE IM FINANZVERTRIEB (LEBENSVERSICHERUNGEN) IM VERGLEICH

Kurzfassung



Wolfgang Staudinger
(CEO fynup GmbH,
www.fynup.at)

Christian Prantner
(Bundesarbeitskammer Wien,
christian.prantner@akwien.at)

PROVISIONEN VS. HONORARE IM FINANZVERTRIEB (LEBENSVERSICHERUNGEN) IM VERGLEICH

Kurzfassung



PROVISIONEN VS. HONORARE IM FINANZVERTRIEB (LEBENSVERSICHERUNGEN) IM VERGLEICH Februar 2024

KURZFASSUNG

Eine fynup-Studie im Auftrag der AK verfolgt im Wesentlichen drei Zielsetzungen, um die Kosten, die kapitalbildenden Lebensversicherungen (klassische Lebensversicherung, fondsgebundene Lebensversicherung) zugrunde liegen, zu analysieren. Diese Frage ist deswegen bedeutsam, **weil die Kosten eines Lebensversicherungsvertrages – Abschlusskosten, Verwaltungskosten, sonstige Stückkosten – erheblich hoch sind und Konsument:innen häufig unbewusst oder unbekannt** sind.

Im Kern lautete die Fragestellung, wie sich Ablaufleistungen (Kapitalleistung im Erlebensfall bzw. am Ende der Ansparphase) und bei vorzeitiger Auflösung (Realisierung des sogenannten Rückkaufswertes bzw. Depotwertes bei fondsgebundenen Lebensversicherungen) entwickeln, wenn folgende Annahmen und Szenarien zu den sogenannten Abschlusskosten – im Wesentlichen handelt es sich um die Vertriebsprovision bei der Versicherungsvermittlung – den Berechnungen zugrunde gelegt werden.

Diese Frage der Abschlusskosten ist deswegen so wichtig, weil diese – speziell in der ersten Phase eines Lebensversicherungsvertrages – einen erheblichen Anteil ausmachen. Das wiederum bedeutet, dass die in der Versicherungsprämie „unsichtbar“ eingerechneten Provisionen (Abschluss-, Bestandsprovision) – speziell in der ersten Phase des

Vertrages bzw. in den ersten 5 Laufzeitjahren – einen guten Teil der Prämie „auffressen“ (sogenannter Kostenanteil der Prämie) und somit ein nur verhältnismäßig geringer Anteil tatsächlich veranlagt (im Deckungsstock, in einen Investmentfonds) wird (sogenannter Sparanteil der Prämie). Den fynup-Berechnungen liegen folgende **Annahmen** zugrunde:

- **Variante 1:** Provisionsfreie Polizze (dem Lebensversicherungstarif liegt keine Provisionszahlung zugrunde, sondern ein vom Versicherungskunden bezahltes Honorar zu Vertragsbeginn): Diese Variante geht von der Annahme aus, dass dem Tarif weder eine Abschluss- noch eine Bestandsprovision zugrunde liegt.
- **Variante 2:** Verteilung der Vermittlungsprovision (Abschlusskosten) auf die gesamte Laufzeit eines Lebensversicherungsvertrags
- **Variante 3:** Verteilung der Vermittlungsprovision (Abschlusskosten) auf die ersten 5 Jahre der Laufzeit eines Lebensversicherungsvertrags

Das bedeutet, dass Variante 2 und 3 auf dem Provisionsystem aufbauen, jedoch unterscheidet sich die Verteilung der Kosten über die Laufzeit.

Diese drei Varianten wurden mit zwei unterschiedlichen Laufzeiten berechnet: a) 20 Jahre (312 Euro Prämienzahlung pro Monat sowie mit Einmalanlage 36.400 Euro) und b) 35 Jahre (104 Euro pro Monat). Eine weitere Variation fand statt, dass diese o. a. Modellannahmen mit und ohne Indexierung der Prämie berechnet wurden.

Die Honorarmodelle wurden anhand zweier Annahmen dargestellt: es wurden a) aufwandsbasierte Honorarannahmen (a. 350 Euro und b. 1000 Euro einmalig zuzüglich eines jährlich verrechneten Entgelts von 49 Euro) den sogenannten vermögens(stands)abhängigen Honorarmodellen gegenübergestellt.

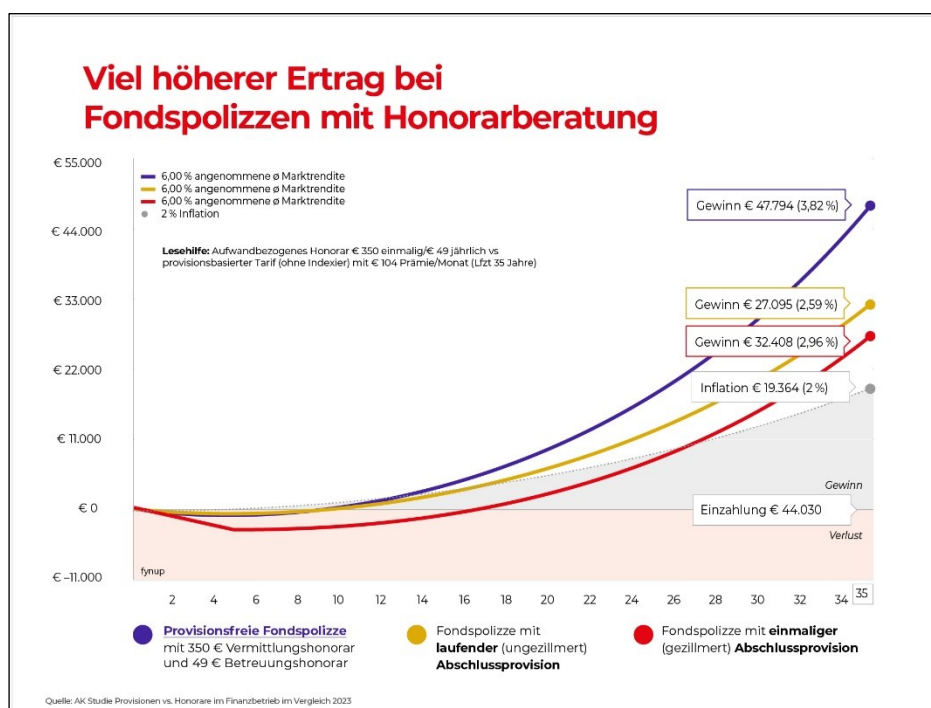
Schlüsselergebnisse (Key Findings)

Die Berechnungen zeigen, dass in allen Modellannahmen die aufwandsbasierte Honorarberatung (Annahme: a. 350 Euro einmalig und b. 1000 Euro einmalig plus laufendes jährliches Honorar) geldwerte Vorteile bei Betrachtung der Ablaufleistungen und bei Rückkaufswerten erbringt. Die Modellannahmen zeigen weiters, dass der Tarif, der die Abschlusskosten auf die gesamte Laufzeit verteilt, häufig eine höhere Ablaufleistung erbringt als der Tarif mit Verteilung der Kosten auf die ersten 5 Jahre der Laufzeit. Die derzeitige gesetzliche Regelung – Verteilung der Abschlusskosten auf die ersten 5 Jahre – bringt allen Versicherungsnehmer:innen erhebliche Nachteile. **Diese**

Aussage hat auch eine volkswirtschaftliche Dimension, weil es viele bestehende kapitalbildende Lebensversicherungsverträge gibt, und Jahr für Jahr laut Statistik des Österreichischen Versicherungsverbandes (VVO) **rund 220.000 neue Verträge** im Jahr 2022 (**poliziertes Neugeschäft**) – hauptsächlich basierend auf dem System der Provisionen – abgeschlossen werden.

Die Praxis jedoch zeigt, dass es unterschiedliche Honorarberatungsmodelle gibt. Die sogenannten vermögensabhängigen Honorarberatungsmodelle – das Honorar bemisst sich nach einem Prozentsatz vom aktuellen Depot- bzw. Portfoliowert – zeigen nach denen in dieser Studie enthaltenen Modellannahmen keine Ertrags- bzw. Kostenvorteile gegenüber provisionsbasierten Tarifen.

Diese Ertragsvorteile des honorarbasiereten Tarifs im Vergleich zu den beiden provisionsbasierten Tarifen illustriert **die nachfolgende Grafik**:



Quelle: AK-Studie, Seite 12.

Die **blaue Linie** stellt die Ablaufleistung nach 35 Jahren Laufzeit (Kapital am Ende der Laufzeit) eines kostenpflichtigen Tarifs (ohne Vertriebsprovision) dar, der deutlich höher ist als die Ablaufleistung eines a) provisionsbasierten Tarifs, der die Vertriebsprovision **über die gesamte Laufzeit verteilt** (gelbe Linie) und b) eines Provisionstarifs,

der die **Vertriebsprovision auf die ersten fünf Jahre der Vertragslaufzeit verteilt** (rote Linie).

Daraus ist das Fazit zu ziehen, dass Honorarberatungsmodelle nicht in jedem Fall Kostenvorteile gegenüber provisionsbasierten Tarifen aufweisen. Es kommt also darauf an, welche Kosten(höhen) den Vergleichsberechnungen zugrunde gelegt werden.

Renditeverluste durch hohe Kosten

Abgesehen von dieser Studie kann eine fynup-Kostenstudie aus 2020 herangezogen werden, die zeigt, dass Konsument:innen von der am Markt erwirtschafteten Rendite im Schnitt 50 % durch Kosten und Steuern verlieren. Dazu ist festzuhalten, dass Steuern nur einen kleinen Teil verursachen. Faktum ist, dass der Großteil des Kostenabriebs durch hohe Vertriebs- bzw. Abschlusskosten entsteht. Erfahrungsgemäß ist Konsument:innen die gesamte Kostendynamik von kapitalbildenden Lebensversicherungen nicht bewusst.

Die wesentlichen Ergebnisse der Studie vom Center of Finance der Universität Regensburg, zeigt, dass Konsument:innen im Falle von Honorarberatung mehr an Ertrag übrigbleibt als bei provisionsbasierten Tarifmodellen.¹

Nachteile der provisionsbasierten Lebensversicherungstarife

- Den meisten Konsument:innen ist vor Vertragsabschluss die zuvor skizzierte Problematik **unbekannt bzw. nicht bewusst.**
- **Bewusstsein entsteht erfahrungsgemäß zumeist erst dann,** wenn die Versicherungsnehmer:innen die **Wertnachrichten** zugesandt bekommen, die Verluste aufweisen. Sehr häufig – das belegen viele Beschwerden in der AK-Konsumentenberatung – werden Konsument:innen erst dann mit der Realität vertraut, dass hohe Kosten verrechnet und Provisionen geflossen sind, die – unbewusst – über die Prämie bezahlt wurden. Eine häufige Konsequenz: VN kündigen den Vertrag oder stellen diesen ruhend, um weitere Verluste zu vermeiden. Die hohe Storno- bzw. Kündigungsquote bei Lebensversicherungen ist daher auch zu einem guten Teil auf diese **hohen Kosten zurückzuführen, die erst nach (einigen) Jahren sichtbar werden** (zumeist durch die Wertnachrichten, aber auch durch enttäuschende Rückkaufs- oder Depotwerte). „Hätte ich das gewusst“, ist eine typische Reaktion von Versicherungsnehmer:innen, wenn sie in der AK-

¹ Download der Studie unter: https://epub.uni-regensburg.de/54035/4/Sebastian-Noth-Grafe_Commission-Ban.pdf

Konsumentenberatung über die bis dahin unbekannte Kostendynamik aufgeklärt werden.

Vorteile der Honorarberatung gegenüber provisionsbasierten Versicherungstarifen

Ein Ergebnis der vorliegenden Studie lautet daher, dass provisionsfreie Versicherungsanlageprodukte in Kombination mit aufwandsbasierter (nicht vermögenswertabhängiger) Honorarberatung eine Reihe an Vorteilen bringen:

- Höhere Ablaufleistungen und Rückkaufswerte möglich
- Die Honorarberatung beinhaltet einen definierten Preis für die Beratung, was letztlich zu mehr Transparenz führt.
- Ein klarer Preis für die Beratung fördert bei Konsument:innen ein klares Preisbewusstsein, was bei provisionsbasierten Modellen nicht der Fall ist, weil die Abschlusskosten „unsichtbar“ in der Prämienzahlung eingerechnet sind.
- Klare Preise für die Beratung schaffen die Möglichkeit, Preismodelle effektiver miteinander vergleichen zu können.
- Klar definierte Preise für die Beratung machen andere Kostenelemente sichtbarer, weil die Kostenpositionen voneinander getrennt werden und nicht „unsichtbar“ in einem Block über die Prämie bezahlt werden.
- Das steigende Kostenbewusstsein ist ein aktiver Beitrag zur Finanzbildung. Klar definierte Preise erhöhen die Bereitschaft, sich mit Produkten auseinanderzusetzen, Preisvergleiche anzustellen und Produkte bewusster und aktiver auszuwählen.

Mögliche Nachteile von Honorarberatung:

- Konsument:innen sind nicht bereit, Honorare zu bezahlen. Dieses Argument ist nicht von der Hand zu weisen. Allerdings ist die Preissensibilität von Konsument:innen bei Honorarberatung kein Argument für die provisionsbasierten Tarife: denn bei gezillmerten Tarifen sind die Provisionen – unsichtbar in der Prämienzahlung versteckt – teils erheblich höher als gängige Honorarmodelle. Der Effekt: Bei provisionsbasierten Tarifen ist die Vergütung versteckt und Konsument:innen nicht bewusst.
- Honorarberatung führt – aufgrund der Preissensibilität von Konsument:innen gegenüber Honorarzählungen – zu einer Beratungslücke. Zu dieser maßgeblichen Conclusio kommt eine Studie der KMPG. Allerdings sind die Annahmen, die die Studienautoren im Rahmen der Studie anführen, fragwürdig, weil realitätsfremd. Denn die Autor:innen gehen davon aus, dass jährlich ein Beratungsgespräch stattfindet, das mit 180 Euro pro Stunde angesetzt wurde. Ein jährliches Betreuungsgespräch über eine

Stunde ist bei den angenommenen Anlagebeträgen praxisfern, egal ob die Vergütung der Beratung über Provision oder Honorar erfolgt. Diese Annahme ist vor allem deshalb praxisfern, zumal es im Regelfall nicht notwendig ist, bei einem Sparplan, beispielsweise mit einer Einzahlleistung von 100 Euro pro Monat, laufende Gespräche über die (gewählte) Anlagestrategie zu führen; auch gibt es keine jährlichen Gespräche über einen allfälligen Produktwechsel – diese Produktprüfung sollte alle 5 Jahre stattfinden.

- Auch aus anderen Studien, die EU-Länder und andere Staaten mit Provisionsverboten und -beschränkungen untersucht haben, lassen sich Hinweise auf „Beratungslücken“ nicht signifikant feststellen.

Lösungsvorschläge

- Mehr Kostentransparenz in der Lebensversicherungsinformationspflichten-VO. Dazu zählt, dass Kund:innen verpflichtend die Gewinne und Verluste im Zeitablauf – und damit auch die Kostendynamik – erläutert werden.
- Förderung von Honorarberatung
Verpflichtendes Vorlegen verschiedener Vergütungsmodelle zur Auswahl, sodass sich Konsument:innen in Eigenverantwortung entscheiden können. Konkret geht es um das **Vorrechnen von folgenden Varianten:**
 - Die aktuell rechtswirksame Verteilung der Abschlusskosten auf die ersten 5 Laufzeitjahre eines Versicherungsanlageproduktes (§ 176 Versicherungsvertragsgesetz – gezillmerte Polizze)
 - Die Variante einer gleichmäßigen Verteilung von Provisionen auf die Laufzeit eines Produktes (anstatt von Abschlussprovisionen) (ungezillmerte Polizze)
 - Eine provisionsfreie Polizze (Vergütung durch aufwandsbezogenes Honorar)

Die von der EU-Kommission im Mai 2023 vorgelegte EU-Kleinanlegerstrategie sieht nicht nur (partielle) Provisionsverbote im Wertpapier- und Versicherungsbereich vor, sondern auch Offenlegungspflichten von Kosten, die aus Vergütungen („Inducements“) resultieren. Im Zentrum dieser automatisch an Konsument:innen im vorvertraglichen Beratungsgespräch zu erteilenden Kosteninformationen stehen **in Euro-Beträge aufgeschlüsselte Zahlenwerte**, was die Kosten des Vertrages angeht. Die in der EU-Kleinanlegerstrategie ausgearbeiteten

Vergütungsbestimmungen sind kompliziert und – vor allem die Provisionsverbote – mit etlichen Nebenbedingungen versehen.

Fazit: Die BAK schlägt – ergänzend zum von der EU-Kommission vorgeschlagenen partiellen Provisionsverboten im Wertpapier- und Versicherungsbereich – vor, dass die Berater:innen bzw. Vermittler:innen verpflichtend verschiedene Vergütungsvarianten vorlegen, **um Konsument:innen a) die verschiedenen Kosten- bzw. Vergütungsszenarien vor Augen zu führen und b) eine eigenverantwortliche Auswahl eines Vergütungsmodells zu ermöglichen.** Auf diesem Weg sollen provisionsfreie Polizzen zu einer höheren Bekanntheit und Verbreitung führen, die letztlich über Honorarmodelle beraten/verkauft werden. Diese Vergütungsbezogenen vorvertraglichen Informationen (also die Vorlegung verschiedener Vergütungsmodelle) sollten dann realisiert werden, wenn das in der EU-Kleinanlegerstrategie verfolgte partielle Provisionsverbot doch nicht umgesetzt wird.

Link zur Studie „Provisionen vs. Honorare im Finanzvertrieb Lebensversicherungen im Vergleich“:

<https://emedien.arbeiterkammer.at/resolver?urn=urn:nbn:at:at-akw:g-6582526>

Weitere Studie zum Thema: “Vergütungstransparenz im Finanzvertrieb (Materialien zur Konsumforschung 13“

<https://emedien.arbeiterkammer.at/resolver?urn=urn:nbn:at:at-akw:g-6580566>



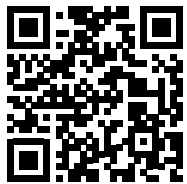
ALLE RATGEBER ZUM DOWNLOADEN

<https://wien.arbeiterkammer.at/service/Ratgeber/index.html>



BERATUNGSTERMIN VEREINBAREN UNTER

<https://wien.arbeiterkammer.at/ueberuns/kontakt/index.html>



ALLE STUDIEN ZUM DOWNLOADEN

<https://emedien.arbeiterkammer.at/>



WEITERE SERVICES UND INFORMATIONEN UNTER

<https://wien.arbeiterkammer.at/>

DER DIREKTE WEG ZU UNSEREN PUBLIKATIONEN

<https://wissenschaft.arbeiterkammer.at/>

<https://emedien.arbeiterkammer.at/>

ZITIERFÄHIGER LINK ZUR KURZFASSUNG

<https://emedien.arbeiterkammer.at/resolver?urn=urn:nbn:at:at-akw:g-6665579>

CREATIVE COMMONS CC BY-SA

Sofern nicht anders ausgewiesen, steht der Inhalt dieses Werks unter der Creative Commons Lizenz CC BY-SA 4.0 zur Verfügung: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.de>



Bei Verwendung von Textteilen wird um Zusendung eines Belegexemplars an die AK Wien / Abteilung Konsument:innenpolitik ersucht.

IMPRESSUM

Medieninhaberin: Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien,
Prinz-Eugen-Straße 20–22, 1040 Wien, Telefon: (01) 501 65 0

Offenlegung gem. § 25 MedienG: siehe [wien.arbeiterkammer.at/impresum](https://www.wien.arbeiterkammer.at/impresum)

Auftraggeberin: AK Wien / Abt. Konsument:innenpolitik

Rückfragen an: Christian Pranter (christian.prantner@akwien.at)

Gestaltung: Alexander Ullrich | A SQUARED

Verlags- und Herstellungsort: Wien

Druck: AK Wien

ISBN: 978-3-7063-1038-3

© 2024 AK Wien

DIE AK – SO NAH

Sie wollen mit uns reden?
Unsere Videos sehen? Oder uns in
den sozialen Medien besser kennenlernen?
Auch auf unserer Homepage können Sie
sich wie zuhause fühlen oder Sie machen
es sich in der AK Bibliothek gemütlich.
Wir sind für Sie da – und immer in Ihrer Nähe.

wien.arbeiterkammer.at/immernah

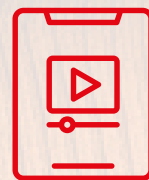


5 Beratungs-
stellen



Website

**AK
BIBLIO
THEK**



AK TV



Veranstal-
tungen



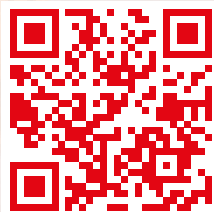
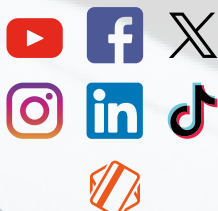
Mitglieder-
zeitung



Newsletter



Ratgeber



GERECHTIGKEIT MUSS SEIN

PROVISIONEN VS. HONORARE IM FINANZVERTRIEB (LEBENSVERSICHERUNGEN) IM VERGLEICH

Kurzfassung

Februar 2024

