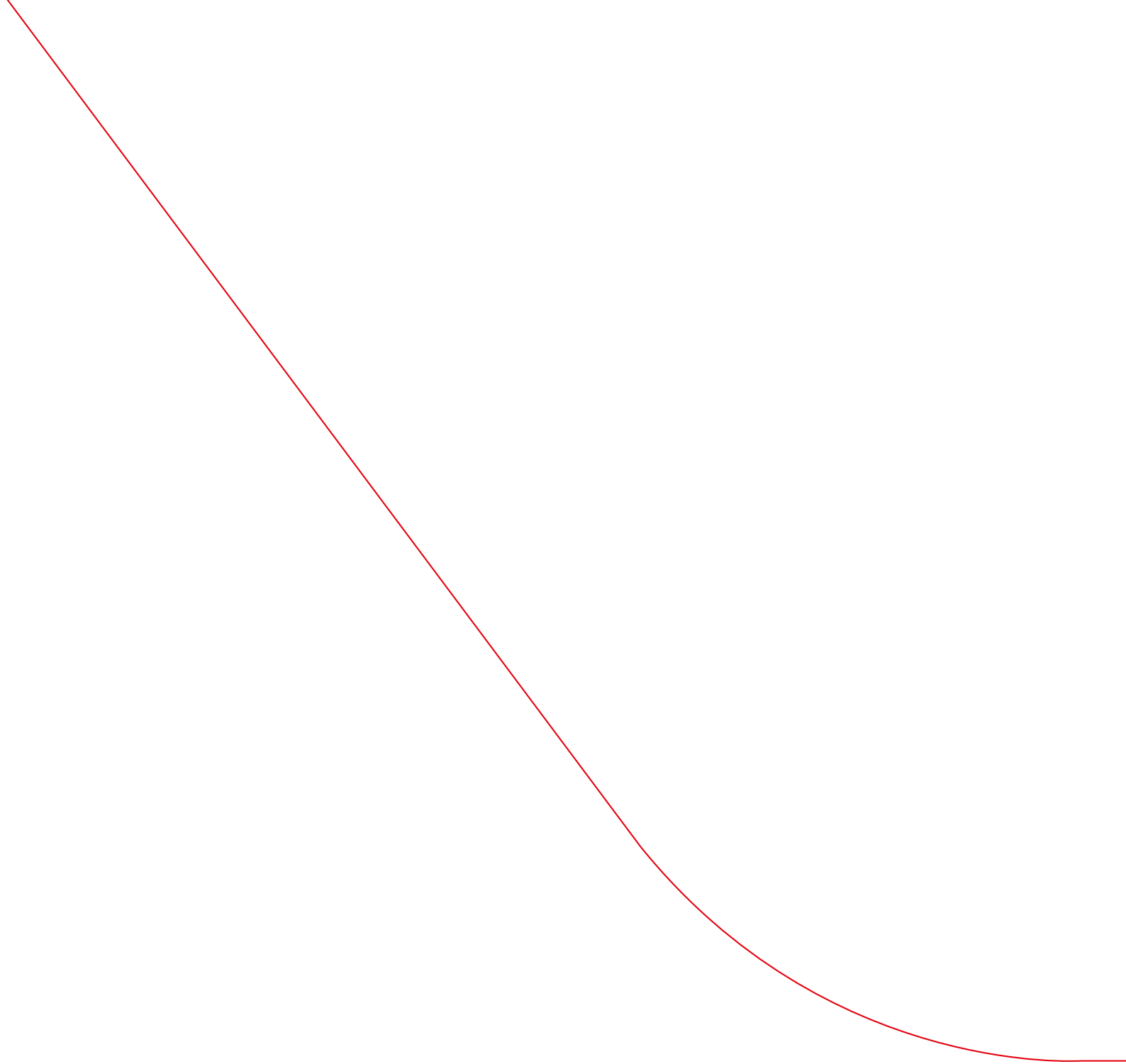


Wolfgang Staudinger  
Christian Prantner

# PROVISIONEN VS. HONORARE IM FINANZVERTRIEB (LEBENSVERSICHERUNGEN) IM VERGLEICH



Wolfgang Staudinger  
Christian Prantner

# **PROVISIONEN VS. HONORARE IM FINANZVERTRIEB (LEBENSVERSICHERUNGEN) IM VERGLEICH**

Verlag Arbeiterkammer Wien  
2023

# INHALTSVERZEICHNIS

<b>1. Einleitung</b>	<b>4</b>
<b>2. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen</b>	<b>5</b>
<b>3. Provisions- und Honorarmodelle im Überblick</b>	<b>9</b>
3.1. Provisionsmodelle	10
3.2. Honorarmodelle	11
3.3. Provisions- und Honorarmodelle im rechnerischen Vergleich	12
3.3.1. Modellannahme: laufende Zahlungen der Prämie (35 Jahre Laufzeit)	12
3.2.2. Modellannahmen mit Einmalzahlungen und 20 Jahren Laufzeit	20
3.3.3. Drei Fallbeispiele zu Lebensversicherungspolizzen mit unterschiedlichen Kostenannahmen (aus fynup-Beratungspraxis)	24
<b>4. Literatur- und Abbildungsverzeichnis</b>	<b>30</b>
<b>Abbildungsverzeichnis</b>	<b>32</b>

## 1. EINLEITUNG

Die vorliegende Studie analysiert die Kosten durch Provisionen für Beratung, Vermittlung und Betreuung von kapitalbildenden Lebensversicherungen und vergleicht diese zu provisionsfreien Produkten in Kombination mit Honorarberatung. Aufgrund der faktischen Marktbedeutung wird in der Analyse der Schwerpunkt auf die fondsgebundene Lebensversicherung (Fondspolizze) gelegt. Im Rahmen dieser Studie wurde eine Reihe von Modellberechnungen (Einmalanlage und laufende Prämienzahlungen; unterschiedliche Laufzeiten; unterschiedliche Annahmen zu Honorar- und Provisionsmodellen) durchgeführt. Die Analysen beziehen sich in erster Linie auf fondsgebundene Lebensversicherungen. Denn **fondsgebundene Lebensversicherungen** (auch kurz „Fondspolizze“ genannt) haben eine erhebliche Marktbedeutung, was sich an den Zahlen im Jahresbericht des Österreichischen Versicherungsverbandes (VVO) zeigt.

Zum Problemabriss: Verschiedene Studien legen nahe, dass insbesondere die **hohen Vertriebskosten (Provisionen) – vor allem die Verteilung der Abschlusskosten (Provision) auf die ersten 5 Laufzeitjahre des Lebensversicherungsvertrages – für Versicherungsnehmer:innen erhebliche Nachteile in Bezug auf die Rendite mit sich bringen**. Eine Studie von fynup aus dem Jahr 2020 zeigte bereits<sup>1</sup>, dass 50 % der Gewinne durch Kosten verloren gehen. Diesen Effekt illustriert die nachfolgende Grafik:

50 % der Gewinne gehen durch Kosten verloren

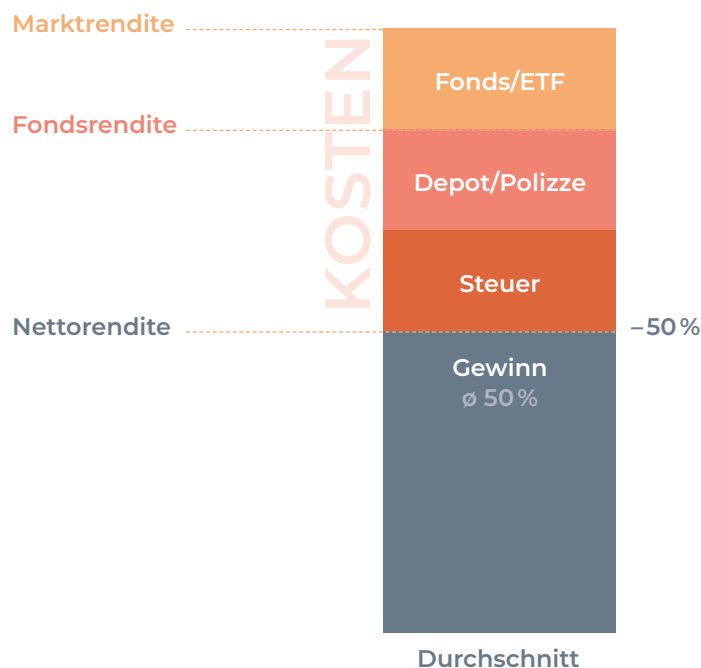


Abbildung 1: fynup-Kostenstudie: 50% des Gewinns gehen durch Kosten und Steuern verloren (fynup)

fynup hat in dieser [Kostenstudie](#)<sup>2</sup> im Jahr 2020<sup>3</sup> über 50.000 Produktkombinationen analysiert und festgestellt, dass 50 % der am Markt erwirtschafteten Gewinne (Rendite) bei Konsument:innen nicht ankommen. **50 % der Gewinne werden vorwiegend durch Kosten aufgezehrt**. Steuern als renditemindernde Position spielen – vor allem bei Fondspolizzen mit höherer Rendite-Erwartung – dagegen eine geringere Rolle. **Die Abschlusskosten, also im**

1 Die fynup-Studie – fynup

2 Die fynup-Studie – fynup

3 Da im Jahr 2020 Transaktionskosten der Fonds noch nicht berechnet wurden, kann man davon ausgehen, dass sich der durchschnittliche Kostenabrieb um die Höhe der Transaktionskosten mittlerweile erhöht hat.

**Wesentlichen die in der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten üblichen Vermittlungsprovisionen, spielen im Kostenabtrieb eine wesentliche Rolle.**

Es stellt sich die Frage, welche Vergütungsschemata in der Vermittlung von Geldanlageprodukten existieren. Im nachfolgenden Kapitel wird zwischen Honorarberatungsmodellen (ohne Provisionen) und provisionsbasierten Modellen unterschieden. Welche Vor- und Nachteile haben diese unterschiedlichen Vergütungsvarianten? Welche Auswirkungen auf das rechnerische Endergebnis (Rückkaufswert, Ablaufleistung) von kapitalbildenden Lebensversicherungen sind festzustellen?

## **2. ZUSAMMENFASSUNG UND SCHLUSSFOLGERUNGEN**

Die vorliegende 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. Die Erhebung fand von 08-12/2023 statt.

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 bei gezillmerten Tarifen in der ersten Phase eines Lebensversicherungsvertrages – einen erheblichen Anteil ausmachen. Das wiederum bedeutet, dass die in der Versicherungsprämie „unsichtbar“ eingerechneten Provisionen (Abschluss-, Bestandsprovision) – speziell bei gezillmerten Tarifen 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 (ungezillmerter Tarif)
- **Variante 3:** Verteilung der Vermittlungsprovision (Abschlusskosten) auf die ersten 5 Jahre der Laufzeit eines Lebensversicherungsvertrags (gezillmerter Tarif)

Das bedeutet, dass Variante 2 und 3 auf dem Provisionssystem 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 Einmalerlag 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 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.

**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.<sup>4</sup>

### **Nachteile der provisionsbasierten Lebensversicherungstarife**

- Den meisten Konsument:innen ist vor Vertragsabschluss die zuvor skizzierte Problematik **unbekannt bzw. nicht bewusst.**

---

<sup>4</sup> Download der Studie unter: [https://epub.uni-regensburg.de/54035/4/Sebastian-Noth-Grafe\\_Commission-Ban.pdf](https://epub.uni-regensburg.de/54035/4/Sebastian-Noth-Grafe_Commission-Ban.pdf)

- **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-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 Honorarzahlingen – 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.

### AK-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. Vorrechnen von:
  - 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 anbelangt.

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.

## 3. PROVISIONS- UND HONORARMODELLE IM ÜBERBLICK

### 3.1. PROVISIONSMODELLE

Mit der Vermittlung eines Versicherungsanlageproduktes erhalten beratende Vermittler:innen, wie Banken, Mitarbeiter der eigenen Versicherungsgesellschaft oder freie Vermögensberater:innen, Versicherungsmakler:innen sowie Versicherungsagent:innen Provisionen in unterschiedlicher Form.

Es ist zunächst zwischen **einmalig gezahlten, den Vertrag angelasteten und (auf die Laufzeit verteilen) laufend bezahlten Provisionen zu unterscheiden**. In diesem Zusammenhang ist der Begriff „Zillmerung“ zentral. Die Praxis zeigt, dass die weitaus überwiegende Mehrheit der Versicherungsanlageprodukte nach dem sogenannten Zillmerungsverfahren konzipiert sind: Das bedeutet, dass die Abschlusskosten (Provisionen) den ersten 5 Laufzeitjahren angelastet werden – dieser erhebliche Kostenblock manifestiert sich somit zu Vertragsbeginn, was weiters bedeutet, dass gerade in der ersten Vertragsphase nach Abschluss des Lebensversicherungsvertrages die Prämienzahlung erheblich für Kosten und weniger für die Veranlagung verwendet wird. Davon zu unterscheiden sind die ungezillmerten Tarife, die vorsehen, dass die Provisionen auf die gesamte Laufzeit eines Vertrages aufgeteilt werden.

**Aktuell werden überwiegend gezillmerte Produkte verkauft, Produkte mit laufenden Abschlusskosten (ungezillmert) bleiben die Ausnahme. Mit ungezillmerten Produkten bleiben Konsument:innen flexibler, da im Falle eines Rückkaufs in den ersten Jahren keine hohen Verluste entstehen und der Verlustzeitraum deutlich verkürzt wird.** Je nach Höhe der laufenden Kosten bleibt der Kostenvorteil wie hier oder er verpufft mit zunehmender Laufzeit. Am Ende gehen rund 50% der Gewinne durch Kosten verloren.

<p><b>Abschlussprovision einmalig (gezillmert)</b></p> <p><u>Leistung:</u> Beratung VOR Vertragsabschluss</p> <p><u>Bemessungsgrundlage:</u> Summe der geplanten Nettoprämien = Prämiensumme (meist maximiert mit 35 Jahren Laufzeit, auch Laufzeiten von 40 Jahren oder unlimitierte sind möglich).</p> <p><u>Provisionshöhe:</u> <b>Bis zu 100% der Abschlusskosten</b></p> <p>Prämienerhöhungen, Indexierungen und Zuzahlungen werden ebenfalls mit Abschlusskosten für Provisionen belastet. <b>Indexierungen führen daher zu Abschlussprovisionen ohne Gegenleistung.</b></p>	<p><b>Abschlussprovision laufend (ungezillmert)</b></p> <p><u>Leistung:</u> Beratung VOR Vertragsabschluss</p> <p><u>Bemessungsgrundlage:</u> Gezahlte Jahresnettoprämie</p> <p><u>Provisionshöhe:</u> <b>Bis zu 100% der Abschlusskosten</b></p>
<p><b>Betreuungsprovision</b></p> <p><u>Leistung:</u> Beratung NACH Vertragsabschluss</p> <p><u>Provisionshöhe:</u> Aus Verwaltungskosten und/oder Kick-backs der Fondskosten</p> <p>Prämienerhöhungen, Indexierungen und Zuzahlungen werden ebenfalls mit Betreuungskosten für Provisionen belastet. <b>Indexierungen führen daher zu erhöhten Betreuungsprovisionen ohne Leistungserhöhung.</b></p>	<p><b>Betreuungsprovision</b></p> <p><u>Leistung:</u> Beratung NACH Vertragsabschluss</p> <p><u>Provisionshöhe:</u> Aus Verwaltungskosten und/oder Kick-backs der Fondskosten</p>

### 3.2. HONORARMODELLE

Beratende Vermittler:innen, wie Banken, Mitarbeiter:innen der eigenen Versicherungsgesellschaft oder freie Vermögensberater:innen, Versicherungsmakler:innen oder Versicherungsagent:innen können mit Konsument:innen **Honorare in unterschiedlicher Form** vereinbaren. Welche Honorarmodelle gibt es? Es sind zwei Grundformen zu unterscheiden:

<b>Aufwandsbezogenes Honorarmodell</b>	<b>Vermögensabhängiges Honorarmodell</b>
<p><u>Charakteristik:</u> Honorare werden nach Leistungsaufwand vereinbart, z. B. nach Beratungsdauer, für die Vermittlung von Produkten oder für die Betreuung NACH dem Kauf.</p> <p><u>Leistungszuordnung:</u> Konsument:innen bezahlen für konkret definierte Leistungen zum Zeitpunkt der Leistungen.</p> <p><u>Bemessungsgrundlage:</u> Konkret definierte Leistungen</p> <p><u>Honorarhöhe fynup<sup>5</sup>:</u> Beratung: 45 Euro/15 Minuten (die ersten 30 Minuten kostenfrei). Die Vergütung besteht in einem Mindesthonorar von 350 Euro. Bei Einmalerlägen beträgt das Honorar 1% vom Einmalerlag; bei monatlichen Sparplänen 1 Monatsprämie. Laufende Betreuung: 49 Euro p. a. jährlich kündbar.</p> <p>Prämienerrhöhungen, Indexierungen, Zuzahlungen und gesteigerter Kapitalwert beeinflussen nicht das Honorar. Honorare entstehen nur bei konkreten Leistungen für eine Beratung, Betreuung oder Vermittlung.</p>	<p><u>Charakteristik:</u> Honorare werden nach Höhe des Kapitalwertes verrechnet.</p> <p><u>Leistungszuordnung:</u> Konsument:innen erhalten die Beratung kostenfrei, bezahlen dafür NACH dem Kauf fixierte Honorare unabhängig von konkret erbrachten Leistungen.</p> <p><u>Bemessungsgrundlage:</u> Veranlagter Kapitalwert</p> <p><u>Honorarhöhe Quirin Privatbank<sup>6</sup>:</u> Digital: 0,48 % bis 0,84 % <b>des Kapitalwerts</b> Privat: 1,2% des Kapitalwerts (Mindestanlage 25.000 Euro) Andere Anbieter<sup>7</sup> verrechnen ein zusätzliches Erfolgshonorar (bis zu 20% [High-Water-Mark]).</p> <p>Prämienerrhöhungen, Zuzahlungen und steigender Kapitalwert erhöhen das Honorar. <b>Diese Honorarform ist daher dem ungezillmerten Provisionsmodell (laufende Provision) sehr ähnlich.</b></p>
<p>Es sind auch <b>Mischformen</b> bekannt. Bei vermögensabhängigen Honorarmodellen werden vor allem bei geringen Prämienleistungen (Sparpläne bis 300 Euro mtl. oder Einmalzahlungen bis 25.000 Euro) zusätzlich einmalige aufwandsbezogene Honorare verrechnet.</p>	

5 <https://www.fynup.at/so-gehts#section-prices> Es konnte neben fynup kein weiterer Anbieter gefunden werden, welcher ein aufwandsbezogenes Honorarmodell anbietet. Die angenommenen Honorarsätze beziehen sich auf das Jahr 2023.

6 <https://www.quirinprivatbank.de/quirion-leistungspakete>

7 <https://www.gruener-fisher.de/startseite.html>

### 3.3. PROVISIONS- UND HONORARMODELLE IM RECHNERISCHEN VERGLEICH

Nachstehend wurden marktrelevante Produkte mit den Annahmen von unterschiedlichen Provisions- und Honorarmodellen durchgerechnet. Dabei werden die durchschnittlichen Prämien laut VVO-Statistik 2022 herangezogen.

#### 3.3.1. Modellannahme: Laufende Zahlungen der Prämie (35 Jahre Laufzeit)

Die Zahlen des Jahresberichtes (2022) des Österreichischen Versicherungsverbandes (VVO) legen nahe, dass die durchschnittliche Prämie pro Monat bei rund 110 Euro (inklusive Versicherungssteuer) liegt. Zur Vereinfachung werden folgende Modellrechnungen mit 104 Euro pro Monat berechnet. Den nachfolgenden Modellberechnungen liegen verschiedene Annahmen zugrunde:

Aufwandsbezogenes Honorar 350 Euro einmalig/49 Euro jährlich vs. provisionsbasierter Tarif (ohne Indexierung) mit 104 Euro Prämie/Monat (Lfzt. 35 Jahre)

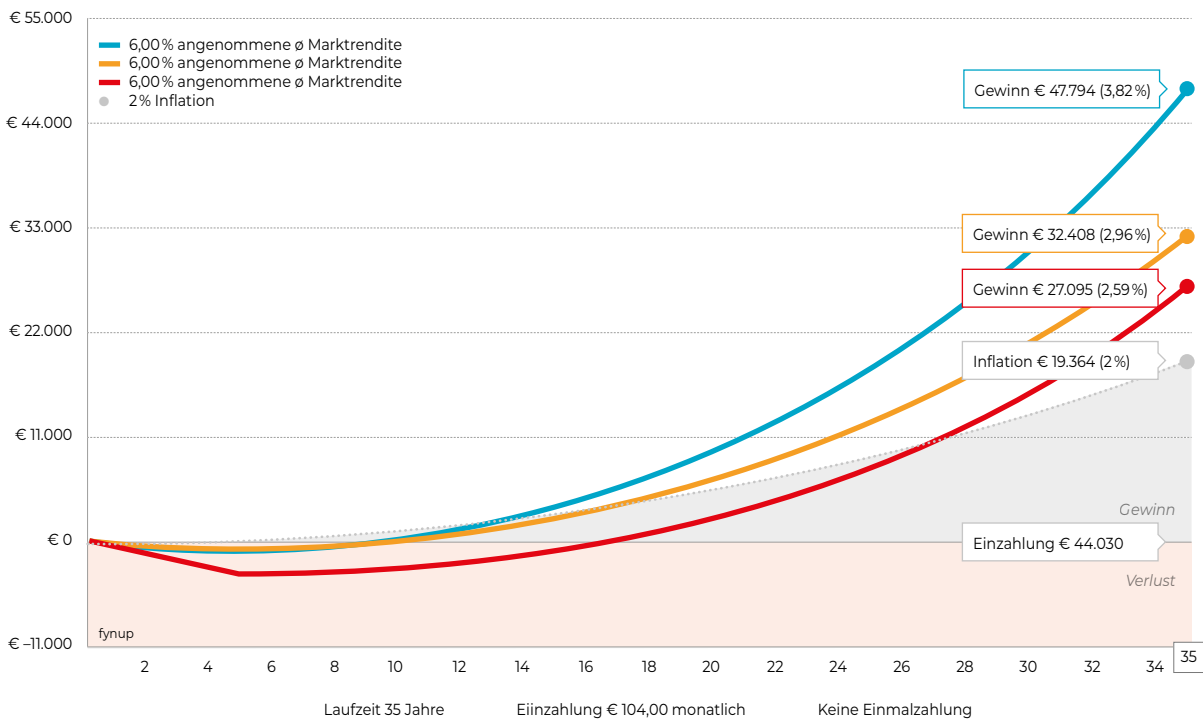


Abbildung 2: Vergleichsrechnung Fondspolizze OHNE Indexierung (fynup-Geldanlage prüfen 2023/10)



**Fazit:** Das **aufwandsbezogene Honorarmodell** (blau: einmaliges Vermittlungshonorar 350 Euro plus jährliches Betreuungshonorar 49 Euro) ist in diesem Vergleich das günstigste. Berater:innen werden zum Zeitpunkt des Aufwandes vergütet, Konsument:innen bleiben bei diesem Modell maximal flexibel, die monetären Auswirkungen sind enorm.

Die **Auswirkung für Beratung und Betreuung** sind für Konsument:innen NACH Abzug aller Kosten für Konsument:innen erheblich.

Aufwandsbezogenes Honorar 350 Euro einmalig/49 Euro jährlich vs. provisionsbasierter Tarif (mit Indexierung) mit 104 Euro Prämie/Monat (Lftz. 35 Jahre)

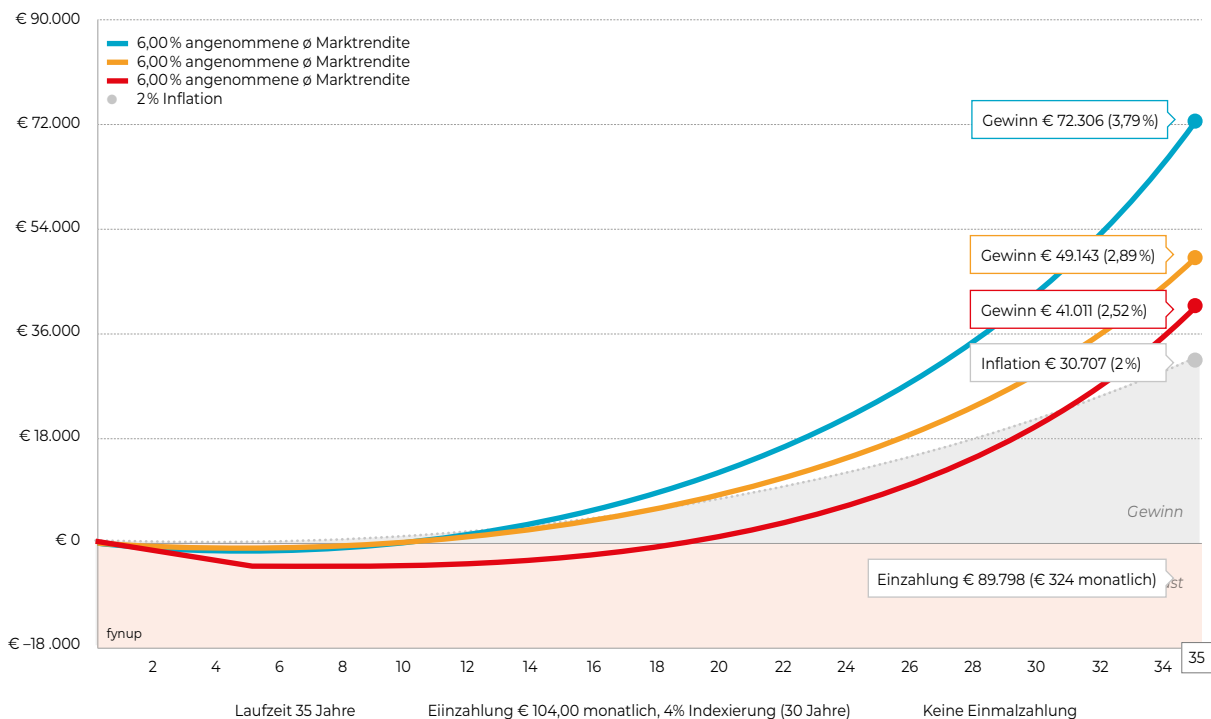


Abbildung 4: Vergleichsrechnung Fondspolizze MIT Indexierung (fynup-Geldanlage prüfen 2023/10)

**BLAU**

**Provisionsfreie Fondspolizze**

350 € Vermittlungshonorar und 49 € Betreuungshonorar

Bei einem aufwandsbezogenen Honorarmodell entstehen keine Beratungskosten für Indexierungen, Zuzahlungen oder Prämien erhöhungen.

**GELB**

Fondspolizze mit **laufender (ungezillmert) Abschlussprovision**

Für Prämien erhöhungen, wie automatisierte Indexierungen oder Zuzahlungen, werden Abschlusskosten (Provisionen) verrechnet. Dadurch erhöhen sich die Gesamtkosten, die Differenz von Marktrendite zu Netto rendite vergrößert sich, die Netto rendite sinkt.

**ROT**

Fondspolizze mit **einmaliger (gezillmert) Abschlussprovision**

**Fazit:** Der Kostenvorteil des aufwandsbezogenen Honorarmodells vergrößert sich bei Indexierungen, Zuzahlungen und Prämien erhöhungen, weil bei provisionsbasierten Verträgen mit jeder Indexierung oder Prämien erhöhung neuerliche Abschlusskosten verrechnet und Abschlussprovisionen bezahlt werden. Bei aufwandsbezogenen Honorarmodellen gibt es keine automatisierten Kosten bei Indexierungen oder Prämien erhöhungen. Kosten entstehen nur dann, wenn eine Leistung in Anspruch genommen wird, Indexierungen führen zu keinem Honorar.

Aufwandsbezogenes Honorar 1000 Euro einmalig/49 Euro jährlich vs. provisionsbasierter Tarif (ohne Indexierung) mit 104 Euro Prämie/Monat (Lftz. 35 Jahre)

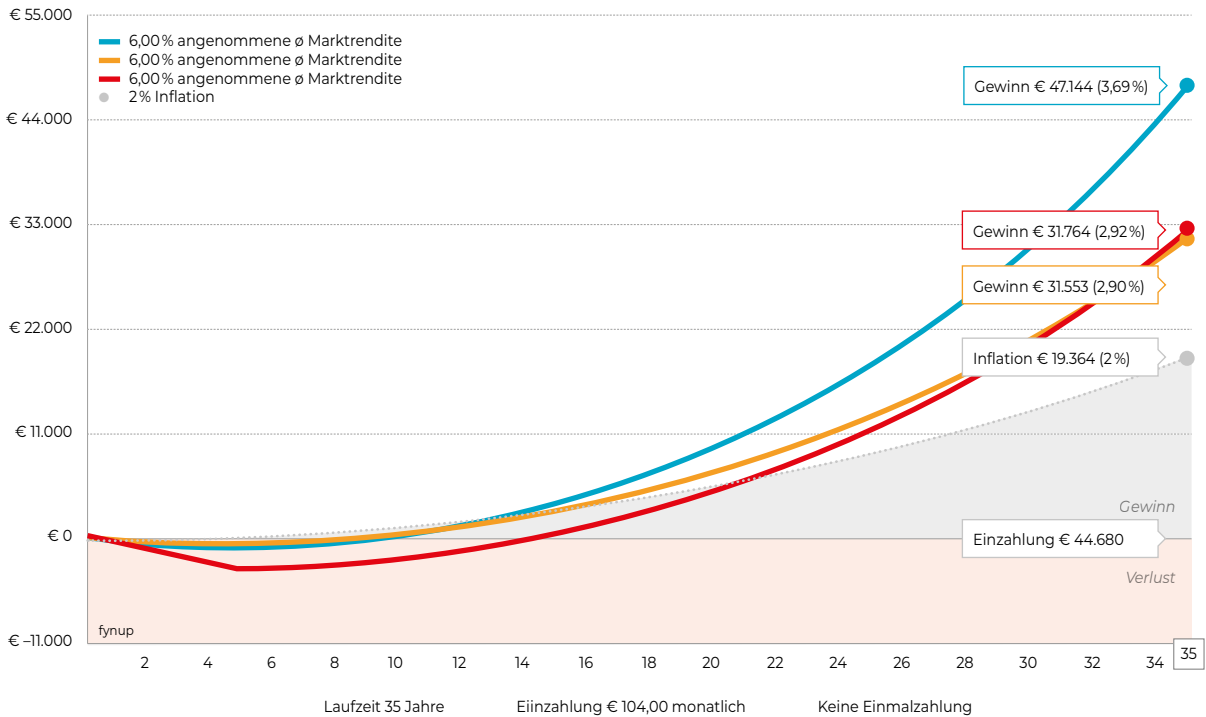


Abbildung 5: Vergleichsrechnung Fondspolizze OHNE Indexierung (fynup-Geldanlage prüfen 2023/10).

Die Grafik zeigt, dass auch gezillmerte Produkte (rot) zum Ablauf die Nettoergebnisse ungezillmerter Produkte (gelb) erreichen können.

BLAU	GELB	ROT
<b>Provisionsfreie Fondspolizze</b> mit 1000 € Vermittlungshonorar und 49 € Betreuungshonorar	Fondspolizze mit <b>laufender (ungezillmert)</b> <b>Abschlussprovision</b>	Fondspolizze mit <b>einmaliger</b> <b>(gezillmert) Abschlussprovision</b>
<b>Fonds/ETF-Kosten (jährlich, errechneter Durchschnitt)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Laufende Kosten vom Depotwert 1,67%</li> <li>Transaktionskosten vom Depotwert 0,39%</li> <li>Performancegebühr vom Zugewinn 10%</li> </ul>	<b>Fonds/ETF-Kosten (jährlich, errechneter Durchschnitt)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Laufende Kosten vom Depotwert 1,67%</li> <li>Transaktionskosten vom Depotwert 0,39%</li> <li>Performancegebühr vom Zugewinn 10%</li> </ul>	<b>Fonds/ETF-Kosten (jährlich, errechneter Durchschnitt)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Laufende Kosten vom Depotwert 1,67%</li> <li>Transaktionskosten vom Depotwert 0,39%</li> <li>Performancegebühr vom Zugewinn 10%</li> </ul>
<b>Polizzen-Kosten</b> <b>Abschlusskosten laufende Zahlung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>0% der Jahres Nettoprämie Lfd.</li> </ul> <b>Verwaltungskosten Prämie</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>2,5% der Einmalersprämie Netto <i>Wert lt. Angebot Seite 10</i></li> <li>€ 24,00 <i>Wert lt. Angebot Seite 10</i></li> <li>4% der Jahres Nettoprämie Lfd. <i>Wert lt. Angebot Seite 10</i></li> </ul> <b>Verwaltungskosten Depotwert</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>0,36% vom Depotwert, bis € 10.000,00 <i>Wert lt. Angebot S. 9</i></li> <li>0,12% vom Depotwert, ab € 10.000,01 → <i>Mehr Informationen</i></li> </ul> <b>Risikokosten</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>0% der Jahres Bruttoprämie Lfd.</li> <li>0% der Einmalersprämie Brutto (einmalig)</li> </ul> <b>Rückkaufabschlag</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>0% vom Depotwert, € 150,00 Fixbetrag, bis zum 9. Jahr <i>Wert lt. AVB S 24 (5)</i></li> </ul> <b>Zusatzgewinnbeteiligung (Kick-backs)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>0,8% vom Depotwert (zu 100% berücksichtigt) → <i>Mehr Informationen</i></li> </ul>	<b>Polizzen-Kosten</b> <b>Abschlusskosten laufende Zahlung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>5% der Jahres Nettoprämie Lfd. <i>Wert lt. AVB §6 (3)</i></li> </ul> <b>Verwaltungskosten Depotwert</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>0,3% vom Depotwert bis 6. Jahr → <i>Mehr Informationen</i></li> <li>0,54% vom Depotwert vom 7. Jahr → <i>Mehr Informationen</i></li> <li>0,024% vom Depotwert → <i>Mehr Informationen</i></li> </ul> <b>Inkassokosten</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>0,25% der Jahres Nettoprämie Lfd. <i>Wert lt. AVB §6 (4)</i></li> </ul> <b>Risikokosten</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>0% der Jahres Bruttoprämie Lfd. → <i>Mehr Informationen</i></li> <li>0% der Einmalersprämie Brutto (einmalig) → <i>Mehr Informationen</i></li> </ul>	<b>Polizzen-Kosten</b> <b>Abschlusskosten laufende Zahlung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>7% der Netto Prämiensumme Lfd., verteilt auf 5 Jahre, 36 Jahre maximal → <i>Mehr Informationen</i></li> </ul> <b>Verwaltungskosten Prämie</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>2% der Jahres Nettoprämie Lfd., nur laufende Zahlungen, nur während Prämienzahlung → <i>Mehr Informationen</i></li> <li>4,5% der Jahres Nettoprämie Lfd., nur laufende Zahlungen, nur während Prämienzahlung (von € 30.000,00 bis 59.999,99 der Netto Prämiensumme Lfd.) (mind. fl 3,50) <i>Wert lt. AVB §6 (5)</i> → <i>Mehr Informationen</i></li> </ul> <b>Verwaltungskosten Depotwert</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>0,144% vom Depotwert, nur während Prämienzahlung → <i>Mehr Informationen</i></li> </ul> <b>Risikokosten</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>0% der Jahres Bruttoprämie Lfd. → <i>Mehr Informationen</i></li> </ul> <b>Rückkaufabschlag</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>0% vom Depotwert, € 50,00 Fixbetrag, bis zum 5. Jahr <i>Wert lt. AVB §6 (3)</i> → <i>Mehr Informationen</i></li> </ul> <b>Zusatzgewinnbeteiligung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>0,3% (zu 100% berücksichtigt) → <i>Mehr Informationen</i></li> </ul>
<b>Steuer</b> <b>Steuersatz</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>4% Steuer von von Prämie → <i>Mehr Informationen</i></li> </ul>	<b>Steuer</b> <b>Steuersatz</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>4% Steuer von von Prämie → <i>Mehr Informationen</i></li> </ul>	<b>Steuer</b> <b>Steuersatz</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>4% Steuer von von Prämie → <i>Mehr Informationen</i></li> </ul>
<a href="#">Zur Berechnung</a>	<a href="#">Zur Berechnung</a>	<a href="#">Zur Berechnung</a> <sup>9</sup>

9 Diese Berechnung zeigt, dass auch gezillmerte Produkte angeboten werden, die zum Ablauf keine Kostennachteile gegenüber ungezillmerten Produkten haben. Es besteht aber auch keinerlei Vorteil von Rot.



**Fazit:** Die Erhöhung des einmaligen Vermittlungshonorars hat langfristig keine Auswirkungen. Der Kostenvorteil des aufwandsbezogenen Honorarmodells vergrößert sich bei Indexierungen, Zuzahlungen, Prämien erhöhungen und höheren Prämien, siehe Abb. 13.

Aufwandsbezogenes Honorar 350 Euro einmalig/49 Euro jährlich vs. Provision **mit höheren Prämien (mit 312 Euro pro Monat) und 4%-Indexierung (Lftz. 20 Jahre)**

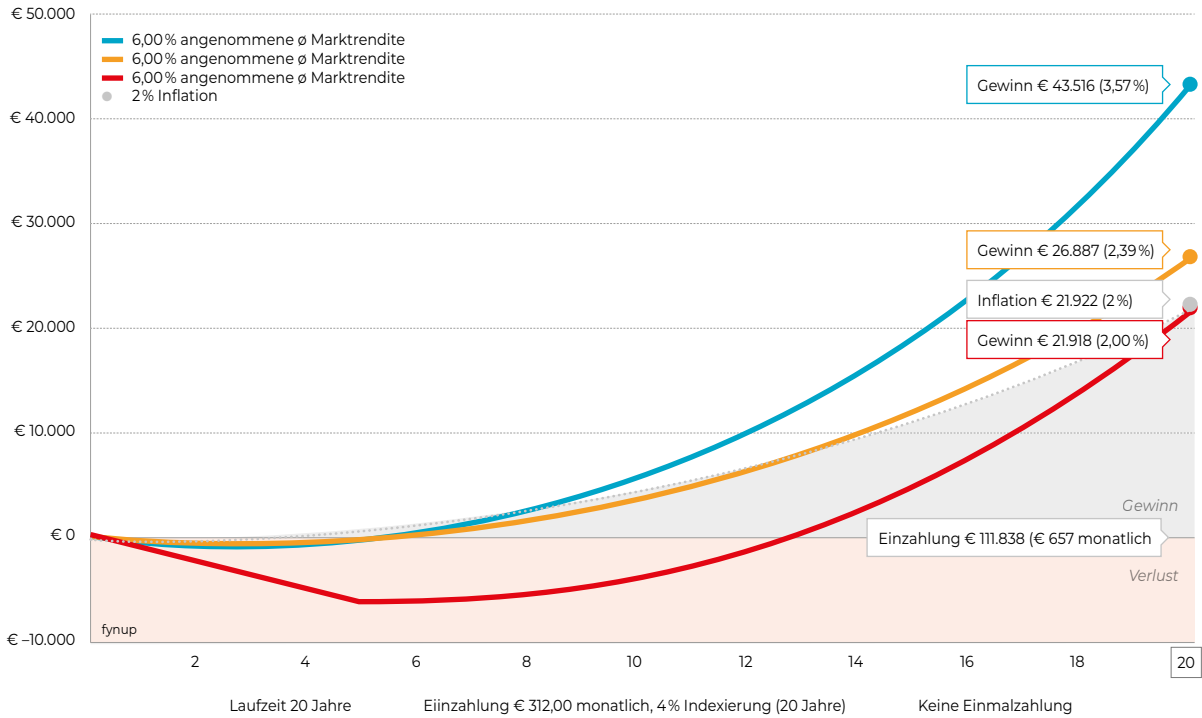


Abbildung 6: Vergleichsrechnung Fondspolizze MIT Indexierung, Lftz. 20 Jahre (fynup-Geldanlage prüfen 2023/10)



**Vermögensabhängiges Honorar 250 Euro einmalig + 0,5% vom Kapitalstand vs. provisionsbasierter Tarif (mit 4%-Indexierung) mit 104 Euro Prämie/Monat (Lfzt. 35 Jahre)**

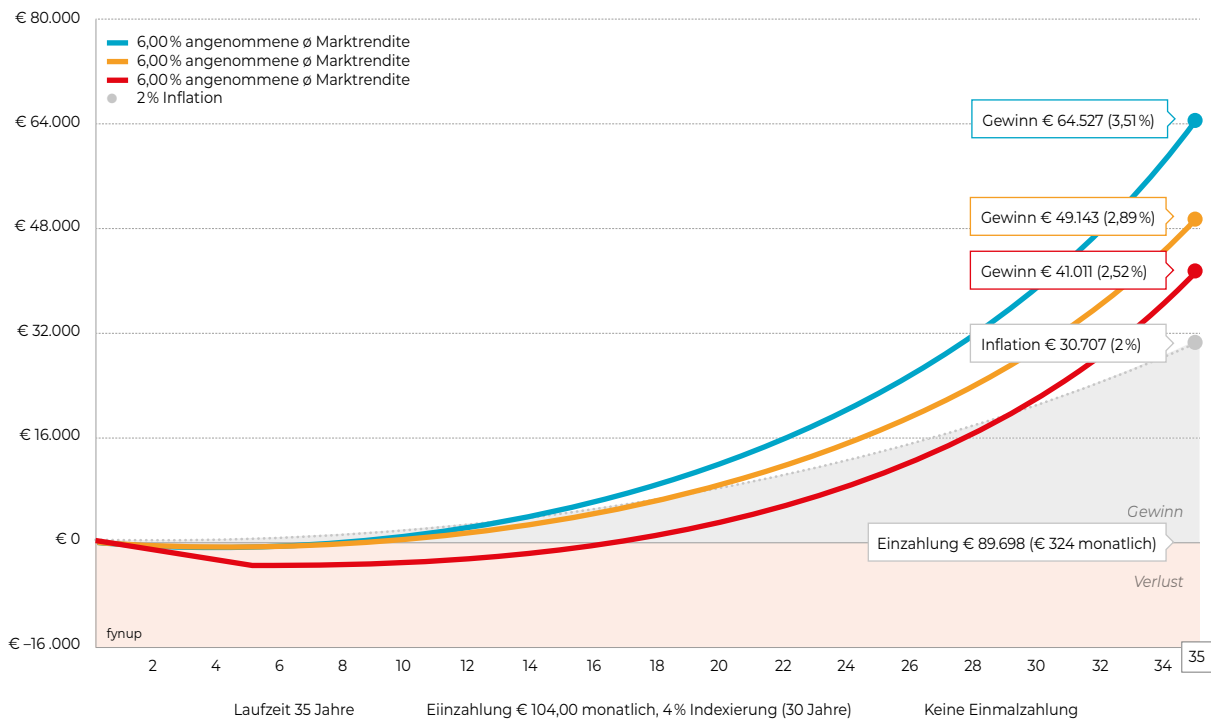


Abbildung 7: Vergleichsrechnung Fondspolizze MIT Indexierung, 35 Jahre Lfzt. (fynup-Geldanlage prüfen 2023/10).

**BLAU**

**Provisionsfreie Fondspolizze**  
 mit 250 € Vermittlungshonorar  
 und 0,5% vermögensabhängigem  
 Honorar

**GELB**

Fondspolizze mit  
**laufender (ungezillmert)**  
**Abschlussprovision**

**ROT**

Fondspolizze mit  
**einmaliger (gezillmert)**  
**Abschlussprovision**

Ein vermögensabhängiges Honorar ist langfristig teurer als ein aufwandsbezogenes Honorar und verringert den Kostenvorteil gegenüber Provisionen. Indexierungen, Zuzahlungen oder Prämien erhöhungen wirken wie Provisionen kostenerhöhend, weil – wie oben angenommen – jährlich ein Prozentsatz von 0,5% vom jeweiligen Kapitalstand abgezogen wird.

**Für Prämien erhöhungen, wie automatisierte Indexierungen oder Zuzahlungen, werden neuerliche Abschlusskosten (Provisionen) verrechnet.** Dadurch erhöhen sich die Gesamtkosten, die Differenz von Marktrendite zu Nettorendite vergrößert sich, die Nettorendite sinkt.

**Fazit:** Vermögensabhängige Honorare sind langfristig teurer als aufwandsbezogene Honorare. Vor allem mit Indexierungen, Zuzahlungen und Prämien erhöhungen.

**Vermögensabhängiges Honorar 250 Euro einmalig + 1,2%** vermögensabhängiger Satz vs. provisionsbasierter Tarif (**mit 4%-Indexierung**) mit 104 Euro Prämie/Monat (Lfzt. 35 Jahre)

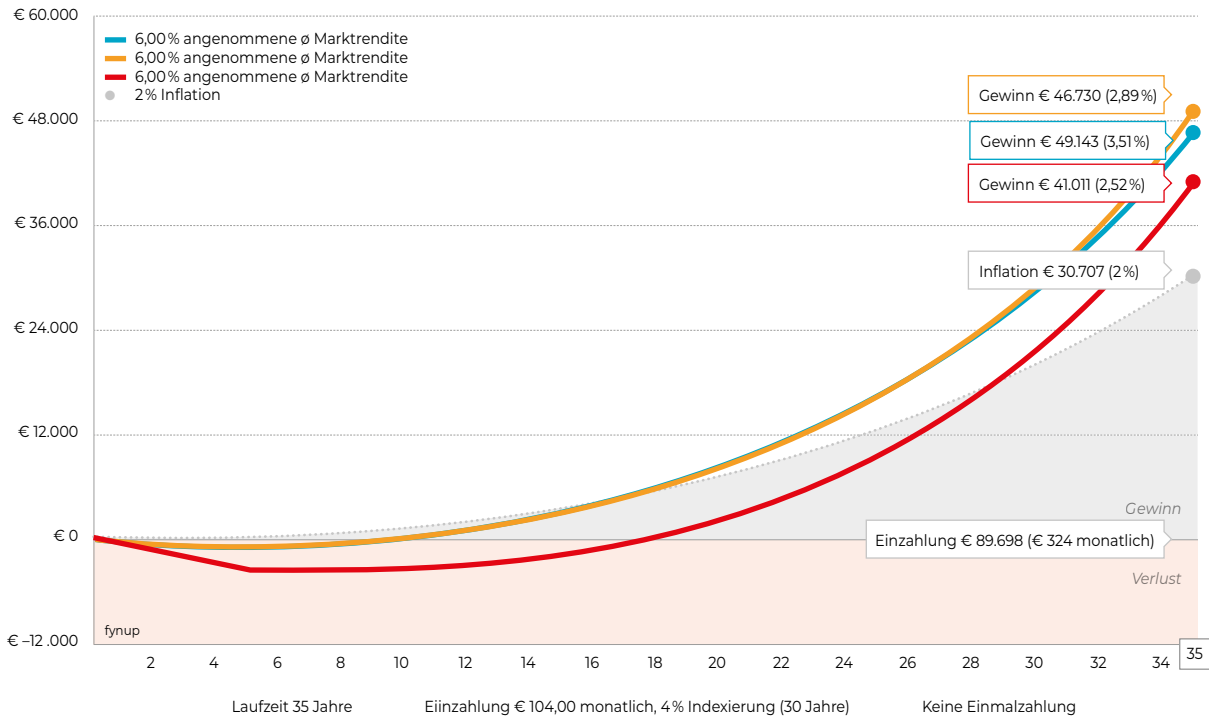


Abbildung 8: Vergleichsrechnung Fondspolizze MIT Indexierung, Lfzt. 35 Jahre (fynup-Geldanlage prüfen 2023/10)

**BLAU**

**Provisionsfreie Fondspolizze**  
 mit 250 € Vermittlungshonorar  
 und 1,2% vermögensabhängigem  
 Honorar

**GELB**

Fondspolizze mit  
**laufender (ungezillmert)**  
**Abschlussprovision**

**ROT**

Fondspolizze mit  
**einmaliger (gezillmert)**  
**Abschlussprovision**

**Fazit:** Bei 1,2% vermögensabhängigem Honorar und einmaligem Vermittlungshonorar von 250 Euro sind die Nettoergebnisse nahezu ident zu Produkten mit laufender Provision (ungezillmert – gelb). Die Ergebnisse von Blau und Gelb sind auch bei höheren Prämien und anderen Laufzeiten ident.

### 3.3.2. Modellannahmen mit Einmalzahlung und 20 Jahren Laufzeit

Nachfolgend liegt den Berechnungen ein Einmalbetrag von 36.400 Euro (inklusive Versicherungssteuer) zugrunde:

Aufwandsbezogenes Honorar **364 Euro einmalig** vs. provisionsbasierter Tarif (Einmalprämie: 36.400 Euro), Lfzt. 20 Jahre

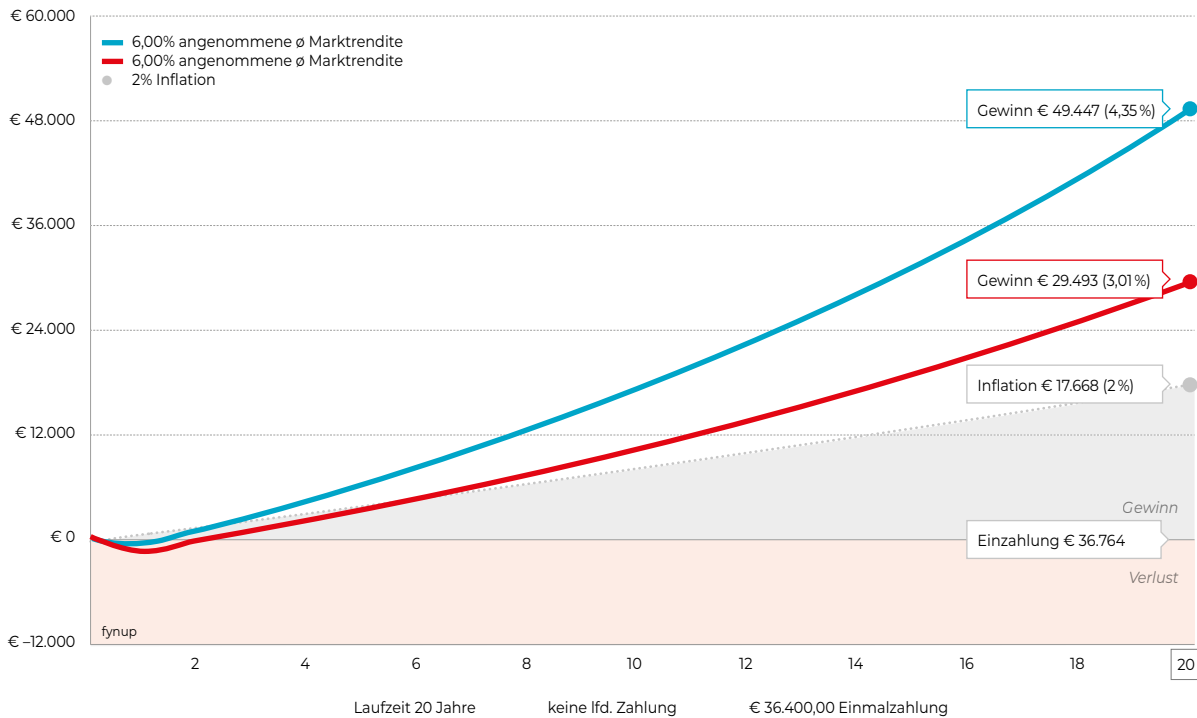


Abbildung 9: Vergleichsrechnung (fynup-Geldanlage prüfen 2023/10)

<b>BLAU</b>	<b>ROT</b>
<b>Provisionsfreie Fondspolizze</b> mit 364 € Vermittlungshonorar	Fondspolizze mit <b>Provision</b>
<b>Fonds/ETF-Kosten (jährlich, errechneter Durchschnitt)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Laufende Kosten vom Depotwert 0,97%</li> <li>• Transaktionskosten vom Depotwert 0,10%</li> </ul>	<b>Fonds/ETF-Kosten (jährlich, errechneter Durchschnitt)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Laufende Kosten vom Depotwert 1,67%</li> <li>• Transaktionskosten vom Depotwert 0,39%</li> <li>• Performancegebühr vom Zugewinn 10%</li> </ul>
<b>Polizzen-Kosten</b> <b>Abschlusskosten Einmalzahlung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 2% der Einmalersprämie Netto, verteilt auf 5 Jahre, bis € 99.999,99 (ab € 25.000,00) Wert lt. AVB § 35</li> </ul> <b>Verwaltungskosten Prämie</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• € 60,00 Wert lt. Angebot Seite 10 → Mehr Informationen</li> </ul> <b>Verwaltungskosten Depotwert</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 0,1% vom Depotwert, § 35 AVB: Verwaltungskosten</li> </ul> <b>Risikokosten</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 0% der Einmalersprämie → Mehr Informationen</li> </ul>	<b>Polizzen-Kosten</b> <b>Abschlusskosten Einmalzahlung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 2% der Einmalersprämie Netto</li> </ul> <b>Verwaltungskosten Depotwert</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 0,2% vom Depotwert → Mehr Informationen</li> <li>• 0,4% vom Depotwert → Mehr Informationen</li> </ul> <b>Risikokosten</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 1,05% der Einmalersprämie Brutto (einmalig) (bis 20 Jahre Laufzeit) → Mehr Informationen</li> </ul> <b>Rückkaufabschlag</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 1% vom Depotwert bis 15. Jahr → Mehr Informationen</li> </ul>
<b>Steuer</b> <b>Steuersatz</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 4% Steuer von von Prämie → Mehr Informationen</li> </ul>	<b>Steuer</b> <b>Steuersatz</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 4% Steuer von von Prämie → Mehr Informationen</li> </ul>
<a href="#">Zur Berechnung</a> <sup>10</sup>	<a href="#">Zur Berechnung</a>

<sup>10</sup> Zur besseren Vergleichbarkeit werden alle Produkte mit denselben Fonds berechnet. Aufgrund der Fondsauswahl ist diese Produktkombination nicht optimal Kosten-Steuer-effizient. Nur mit Optimierung des Fonds-Portfolios werden perfekte Werte erzielt. Betreuungshonorar optional und jährlich kündbar.

**Fazit:** Der Kostenvorteil des aufwandsbezogenen Honorarmodells ist eindeutig.

Annahme: Aufwandsbezogenes Honorar **1000 Euro einmalig** vs. provisionsbasierter Tarif (Einmalprämie: 36.400 Euro), Lfzt. 20 Jahre

**Selbst unter der Annahme eines alternativ angenommenen Vermittlungshonorars von 1000 Euro und der Vereinbarung einer jährlichen Betreuung zu 49 Euro/Jahr bleibt die Honorarvariante attraktiv: Die Ablauleistung nach 20 Jahren beträgt 83.945 Euro.** Honorare dieser Größenordnung wirken sich also kaum auf das Ergebnis aus.

Wie entwickeln sich die Rückkaufswerte?

		<b>BLAU</b>		<b>ROT</b>	
		<u>Provisionsfreie Fondspolize</u> mit 364 € Vermittlungshonorar		Fondspolize mit <b>Provision</b>	
Jahr	Einzahlung	Netto-Rendite	Netto-Ergebnis	Netto-Rendite	Netto-Ergebnis
5	€ 36.400	3,26%	€ 43.168	1,88%	€ 39.961
10	€ 36.400	3,97%	€ 54.297	2,60%	€ 47.052
15	€ 36.400	4,22%	€ 68.383	2,84%	€ 55.402
20	€ 36.400	4,35%	€ 86.211	3,01%	€ 65.893

Abbildung 10: Rückkaufswerte der Berechnungen (fynup-Geldanlage prüfen 2023/10)

**Fazit:** Die Entwicklung der Rückkaufswerte zeigt den unterschiedlichen Verlauf und verdeutlicht den Vorteil provisionsfreier Produkte mit aufwandsbezogenem Honorarmodell.

**Vermögensabhängiges Honorar in der Höhe von 0,5% vs. provisionsbasierter Tarif (Einmal-  
erlag: 36.400 Euro, Lfzt. 20 Jahre)**

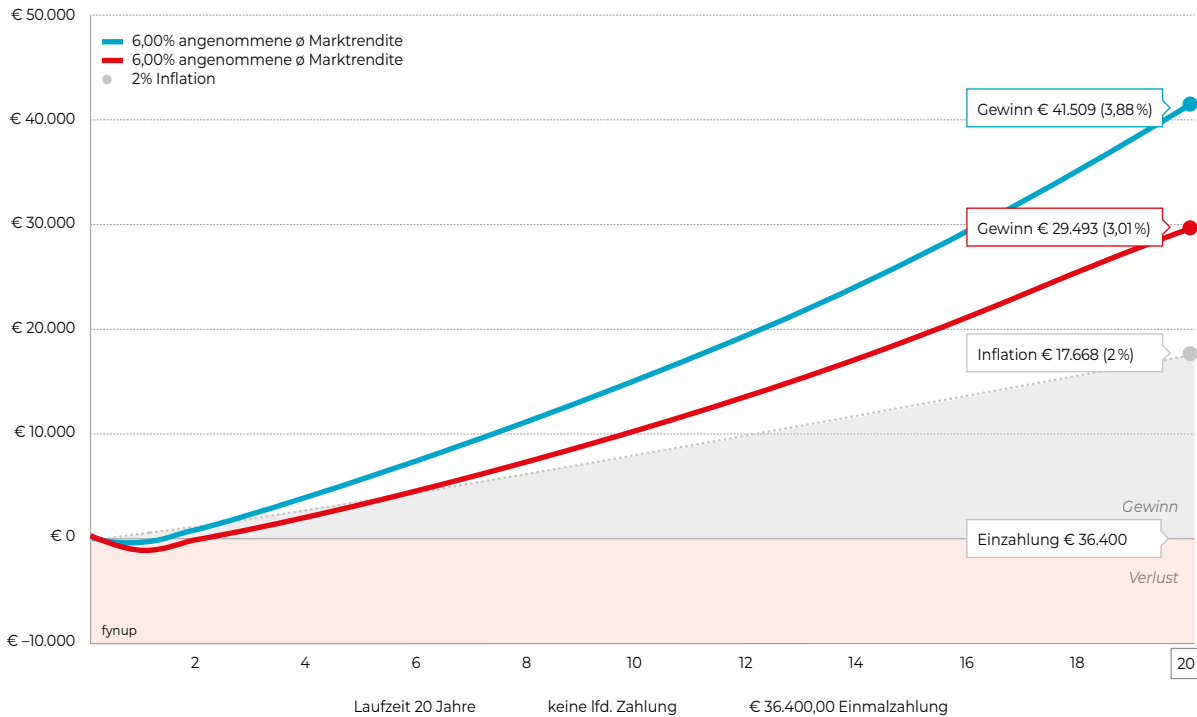


Abbildung 11: Vergleichsrechnung (fynup-Honorar vs. Provision 2023/10)

**BLAU**  
**Provisionsfreie Fondspolizze**  
 mit 0,5% vermögensabhängigem Honorar

**ROT**  
 Fondspolizze mit **Provision**

**Fazit: Ein vermögensabhängiges Honorar ist langfristig teurer** als ein aufwandsbezogenes Honorar und verringert den Kostenvorteil gegenüber Provisionen. Zuzahlungen wirken wie Provisionen kostenerhöhend.

**Vermögensabhängiges Honorar in der Höhe von 1,2% + 1% Vermittlungsgebühr vs. provisionsbasierter Tarif (Einmalzerlag: 36.400 Euro, Lfzt. 20 Jahre)**

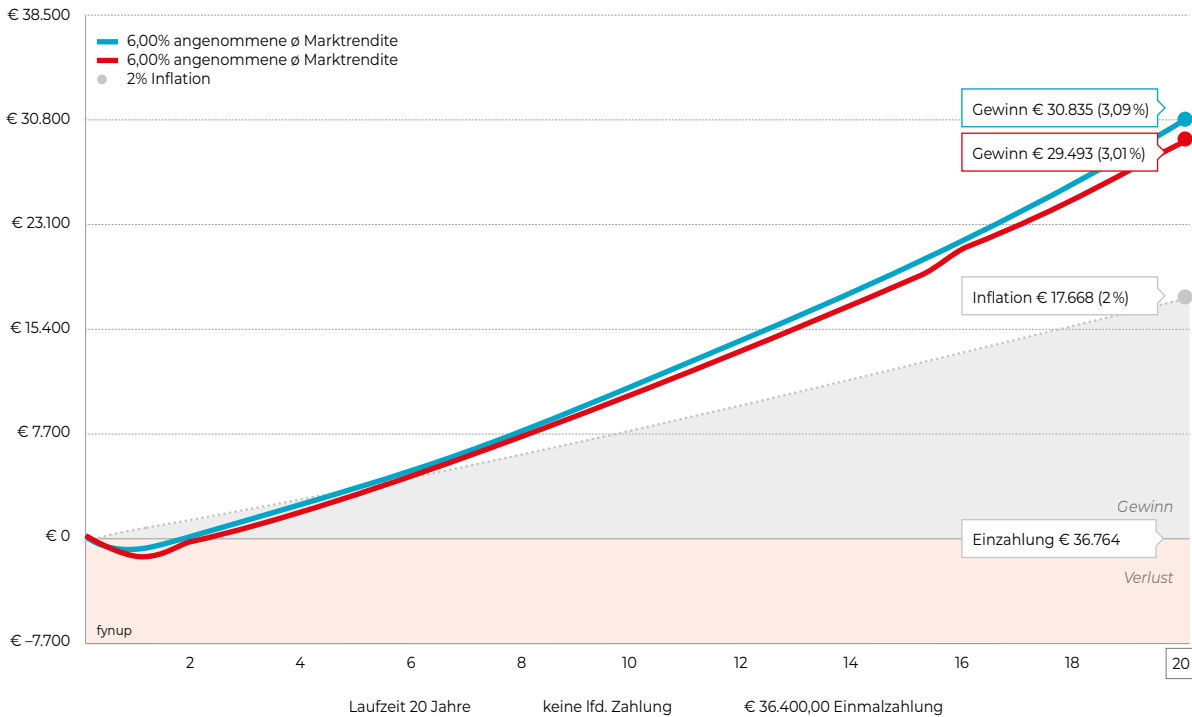


Abbildung 12: Vergleichsrechnung (fynup-Honorar vs. Provision 2023/10)

**BLAU**  
**Provisionsfreie Fondspolizze**  
 mit 0,5% vermögensabhängigem Honorar

**ROT**  
 Fondspolizze mit **Provision**

**Fazit:** Bei 1,2% vermögensabhängigem Honorar und einmaligem Vermittlungshonorar von 1% der Einmalzahlung sind die Nettoergebnisse nahezu ident zu Produkten mit Provision (rot). Die Ergebnisse sind auch bei höheren Prämien und anderen Laufzeiten nahezu ident.



### 3.3.3. Drei Fallbeispiele zu LebensversicherungsPolizzen mit unterschiedlichen Kostenannahmen (aus fynup-Beratungspraxis)

Die folgenden drei Fallbeispiele zeigen die Realität. Neben den hohen Kosten besteht ebenfalls hoher Optimierungsbedarf bei der Optimierung der Fonds-Portfolios hinsichtlich Kosten und Qualität. Beides sind messbare Faktoren.

Fallbeispiel 1:

**Zur Person:** Andrea (Name geändert), 26 Jahre jung, Diplomierte Gesundheits- und Krankenpflegerin, abgeschlossenes Studium

**Zum Vorhaben:** Andrea hat ihre Arbeit in einem Krankenhaus begonnen und möchte für ihr Alter mit einem 200-Euro-Sparplan vorsorgen.

**Zur Beratung:** Andrea hat ein Buch zur Frauenvorsorge gelesen und hat damit Vertrauen zur Autorin gewonnen. Da die Autorin auch Vermögensberaterin ist, hat Andrea mit diesem Unternehmen Kontakt aufgenommen und sich beraten lassen. Nachhaltiges Investieren ist ihr ebenfalls wichtig, daher wurde im Beratungsgespräch (Dauer: ca. 2 Stunden) sehr viel zum Thema Nachhaltigkeit, Frauenvorsorge und der Risiko-Ertrags-Bereitschaft gesprochen. Kosten spielten bei der Beratung so gut wie keine Rolle.

6300 Euro Abschlusskosten

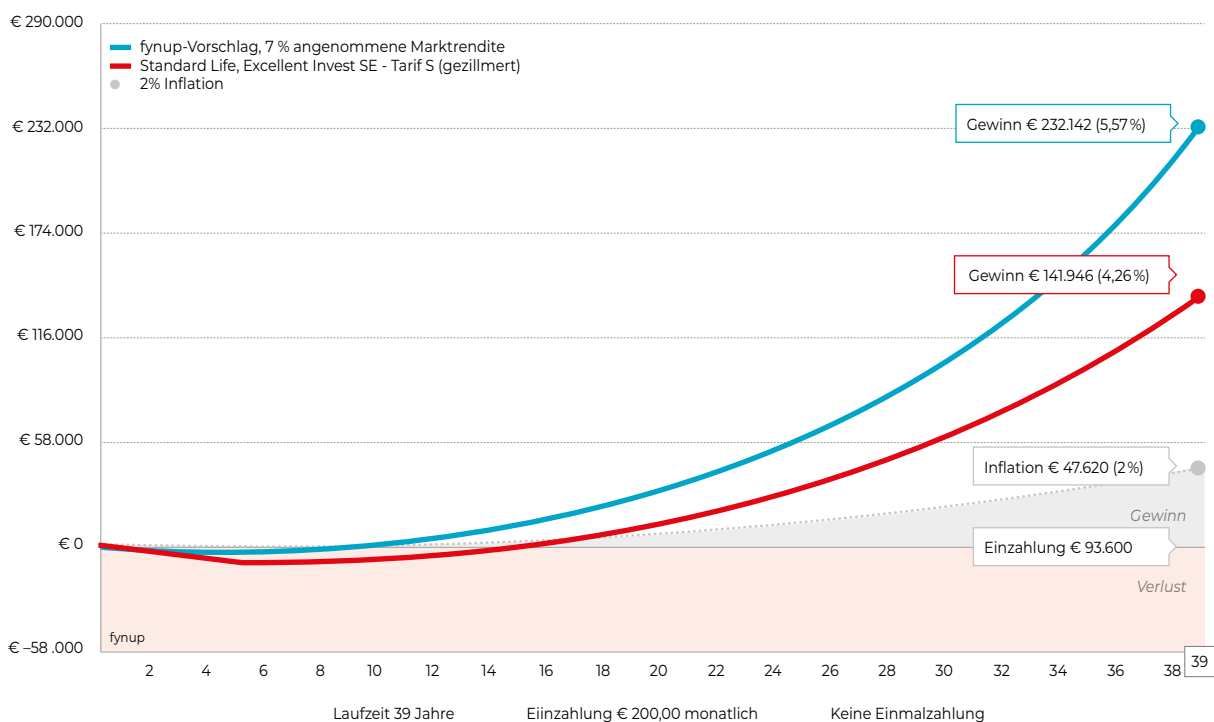


Abbildung 13: Vergleichsrechnung in Rot: das Angebot der Vermögensberaterin (fynup-Geldanlage prüfen)

- **Rot:** Das von der Vermögensberaterin angebotene Produkt mit Provision [Zur Berechnung](#)
- **Blau:** Derselbe Produkthanbieter mit einem provisionsfreien Produkt mit Auswahl der Standard Life, B-Smart Invest SE provisionsfrei mit dem Fonds-Portfolio Tendenz Nachhaltigkeit

**Zur Produktprüfung:** Andrea hat das Produkt der Abb. 16 in Rot sogar bereits im Sommer 2023 gekauft und die Vertragsunterlagen erhalten. Glücklicherweise hat sie weiter recherchiert und sich das Produkt von fynup um 99 Euro Honorarkosten prüfen lassen. Die Ergebnisse:

- Die Abschlusskosten betragen 6300 Euro, davon vermutlich Provision von rd. 4000 Euro. Zudem werden jährliche Betreuungsprovisionen von vermutlich 0,28% bezahlt, wodurch sich bei obiger Modellrechnung eine Betreuungsprovision von rund 8500 Euro errechnet. Die Summe an Provisionen würde demnach rund 12.500 Euro betragen. Das sind fix vereinbarte Kosten ohne Gewissheit auf die erbrachten Leistungen in den kommenden 39 Jahren. Das sind unfassbar lange Zeiträume.
- Nach 5 Jahren hätte sie 12.000 Euro an Prämien gezahlt, der Verlust hätte bei Rückkauf über 6000 Euro betragen – bei 7% Markttrendite.

**Entscheidung nach der Produktprüfung:** Andrea hat sich entschlossen, vom bestehenden Vertrag innerhalb der 30-Tage-Rücktrittsfrist zurückzutreten. Sie hat inzwischen über fynup bei demselben Produkthanbieter ein provisionsfreies Produkt gekauft. Kosten: 350 Euro Vermittlungshonorar. Da sie im Zuge der Produktprüfung ausreichend Informationen erhalten hatte und sie sich in kostenfreien Artikeln, Videos und LIVE-Webinare informierte, konnte sie ohne eine weitere Beratung eine selbstbewusste Entscheidung treffen.

Das Ergebnis: Die Hochrechnung der **Abb. 13 erwartet einen höheren Gewinn** – aufgrund geringerer Kosten (Provisionen) – **von rund 90.000 Euro**. Das bei demselben Produkthanbieter mit Fonds in derselben Risikoklasse und hoher Nachhaltigkeit. Sie ist aufgrund der geringen Kosten auch maximal flexibel.

Hochrechnung der provisionsfreien Vorsorge mit aufwandsbezogenem Honorar 350 Euro:

### Hochrechnung und Kosten

Einzahlung € 200,00 monatlich, keine Einmalzahlung, 7,00% angenommene Ø Markttrendite

Jahr	Einzahlung	Netto-Rendite	Netto-Ergebnis
5	€ 12.350	0,82%	€ 12.618
10	€ 24.350	3,74%	€ 29.556
15	€ 36.350	4,62%	€ 52.293
20	€ 48.350	5,04%	€ 82.814
25	€ 60.350	5,28%	€ 123.785
30	€ 72.350	5,44%	€ 178.782
35	€ 84.350	5,54%	€ 252.609
39	€ 93.950	5,61%	€ 329.490

*Einzahlung inkl. einmaligem Vermittlungs-Honorar fynup, siehe nachstehend. Berechnung und Aussagen über Gewinn und Rendite basieren auf Annahmen und lassen keine Rückschlüsse auf die tatsächliche Wertentwicklung zu. Kurse können sowohl steigen als auch fallen. Jede Veranlagung bringt hohe Verlustrisiken – bis hin zum Totalverlust – mit sich. Es gelten alle Haftungsgrenzen der Funktionsbeschreibung.*

Abbildung 14: Auszug aus dem Angebot (fynup-Geldanlage finden)

Fallbeispiel 2:

**Zur Person:** Bernhard (Name geändert), 34 Jahre, Akademiker, Abteilungsleiter in der Branche Messtechnik, Automobil

**Zum Vorhaben:** Bernhard spart seit seinem 24. Lebensjahr (Start nach Studium) für finanzielle Freiheit im Alter oder, wenn möglich, früher. Er hat 2012 mit einem 50-Euro-Sparplan gestartet, aufgrund seiner steilen Karriere konnte er 2015 einen 200-Euro-Sparplan und 2018 nochmals einen 400-Euro-Sparplan starten.

**Zur Beratung:** Bernhard hat sich stets auf seinen Bekannten verlassen, der bei einem großen Strukturvertrieb als Versicherungsagent arbeitet. Der Berater gab sich dennoch als unabhängiger Experte aus und versprach, das beste Angebot zu finden. Aufgrund der beruflichen Herausforderungen hatte Anton keine Zeit, sich selbst um seine Geldanlage zu kümmern. Die Veranlagungsprodukte wurden vom befreundeten Berater vorgeschlagen und verkauft.

8000 Euro Provision für 90 Minuten Beratung

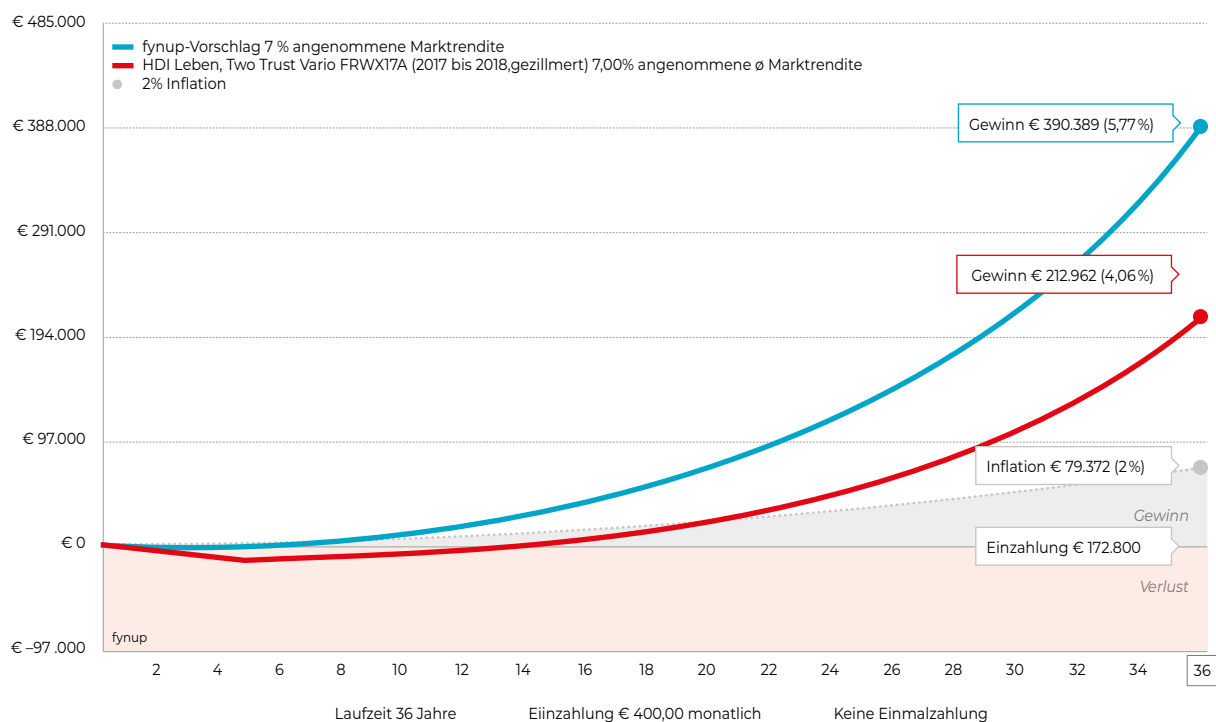


Abbildung 15: Vergleichsrechnung in Rot: das Angebot des Versicherungsagenten (fynup-Geldanlage prüfen)

- **Rot:** Das vom Versicherungsagenten empfohlene Produkt mit Provision.  
[Zur Berechnung](#)
- Der fynup-Vorschlag: Es kann auch beim selben Produkthanbieter eine provisionsfreie Fondspolizze gekauft werden, siehe HDI Two Trust Aktiv FSR22A mit dem Fonds-Portfolio Ausgewogen. Auch der Versicherungsagent hätte dieses Produkt vorschlagen können.

**Zur Produktprüfung:** Bernhard hat das Produkt der Abb. 15 mit 01.10.2018 gestartet und erst im Laufe des Jahres 2023 genauer hingeschaut. In den Gesprächen mit dem Berater fand man die „Ursache“ der Verluste in der Fondsauswahl, die Kosten wurden nicht besprochen. Bernhard machte sich online auf die Suche und ließ seine 3 Produkte prüfen. Die Prüfung dieses Produktes ergab Folgendes:

- Nach genau 5 Jahren (30.09.2023) hat er 24.000 angespart, der Kapitalwert im Vertrag beträgt per 12.09.2023 11.531 Euro, also ein Verlust von 12.469 Euro.
- Die Abschlussprovision kann mit 5% der Prämiensumme angenommen werden und betrug demnach rund 8000 Euro. Da der Stornohaftungszeitraum von 5 Jahren abgelaufen ist, muss der Berater auch keine aliquote Rückzahlung der Provision fürchten. Die 90 Minuten Beratung ist verdient.
- Bei einem Rückkauf würde nochmals ein Abschlag von 1350 Euro abgezogen, daher beträgt der Rückkaufwert nur 10.181 Euro.
- Hätte Bernhard vor 5 Jahren mit dem provisionsfreien Produkt gestartet, hätte er heute einen Rückkaufwert von rund 28.000 Euro, also bereits einen kleinen Gewinn von rd. 4000 Euro.

**Zur Produktprüfung** der anderen beiden Verträge: gleiches Bild: Bei allen 3 Verträgen wurden gezillmerte Abschlusskosten verrechnet, der Gesamtverlust beträgt aktuell rund 18.000 Euro. Der Großteil entstand durch Provisionszahlungen von rund 14.000 Euro, vermutlich durch Bonifikationen sogar mehr.

**Entscheidung nach der Produktprüfung:** Bernhard steckt jetzt in der Kostenfalle: Die Abschlusskosten wurden bezahlt, wenn er jetzt den Sparplan beendet, dann hat er Kosten für die kommenden 30 Jahre bezahlt, die er nicht konsumiert. Andererseits wäre für künftige Zahlungen ein Umstieg auf eine provisionsfreie Fondspolizze kosteneffizienter, da neben den Abschlusskosten auch laufende Verwaltungskosten (inkl. Provisionen) verrechnet werden und daher die provisionsfreie Fondspolizze noch immer günstiger ist. Bernhard überlegt eine rechtliche Prüfung, seine Entscheidung ist offen.

Fallbeispiel 3:

**Zur Person:** Cornelia (Name geändert), 52 Jahre, Bürokauffrau

**Zum Vorhaben:** Cornelia startete vor vier Jahren (48. LJ) mit ihrer Altersvorsorge mit 100 Euro im Monat. Ihr Mann hat schon länger eine Vorsorge, sie konnte sich den Sparbetrag von 100 Euro erst jetzt leisten, Kinder und Kredit hatten Vorrang.

**Zur Beratung:** Cornelia hat sich mit Finanzen und Geldanlage nie beschäftigt, daher war es naheliegend, dass sie sich von der Beraterin ihrer Hausbank beraten ließ, zumal ohnehin bereits öfter auf das Thema angesprochen wurde.

Dasselbe Produkt: bei der Bank mit höheren Kosten

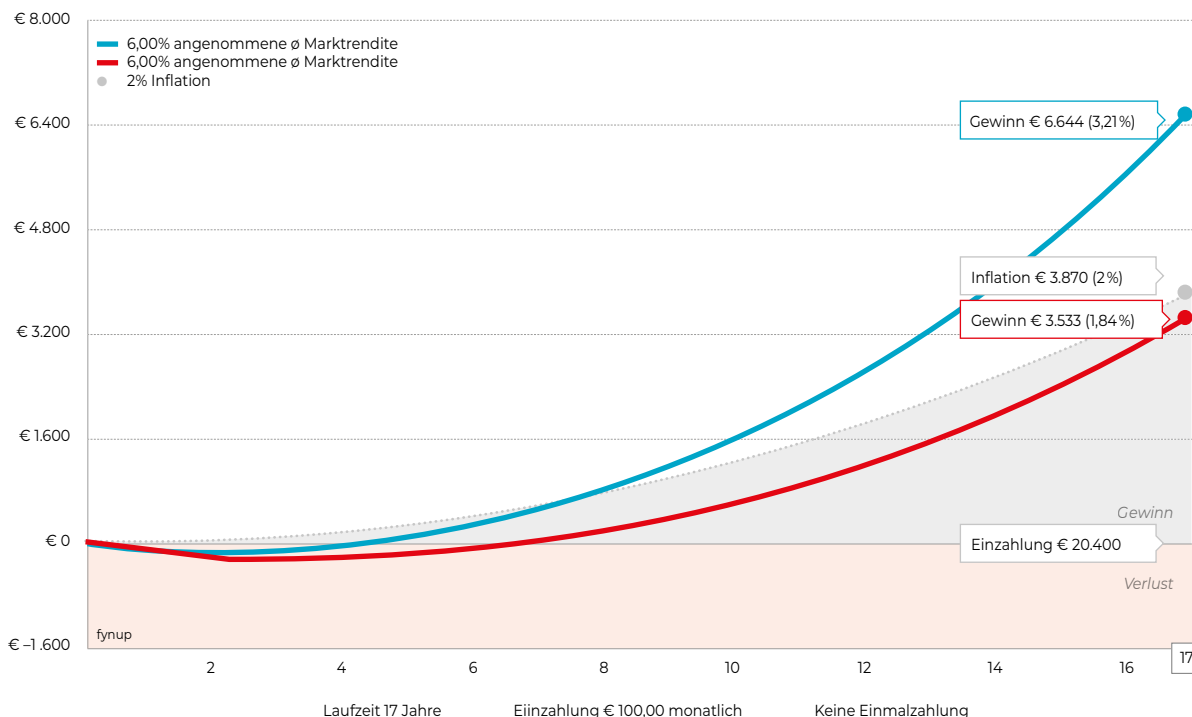


Abbildung 16: Vergleichsrechnung in Rot: das Produkt der Bank (fynup-Geldanlage prüfen)

- **Rot:** Das von der Bank verkaufte Produkt, bei dem nur hauseigene Fonds zur Verfügung stehen und aus den Fondskosten Provisionen ([Kick-backs](#)) an die Bank gezahlt werden. [Zur Berechnung.](#)<sup>11</sup>
- **Blau:** Dasselbe Produkt<sup>12</sup> von derselben Versicherung. Hier stehen aktiv gemanagte Fonds in [Clean-Share-Klassen](#) und [ETFs/Indexfonds](#) zur Auswahl. Es fließen keinerlei Provisionen aus den Fonds an die Versicherung. Ergebnis: doppelter Gewinn beim gleichen Produkt.

<sup>11</sup> In der Vergleichsberechnung wird das von fynup vorgeschlagene Produkt in Blau aufgrund höherer Ablaufwerte angezeigt, nicht dasselbe.

<sup>12</sup> Es handelt sich um das Produkt R2R der UNIQA Versicherung, welches von den Raiffeisenbanken als Produkthülle verkauft wird.

**Zur Produktprüfung:** Cornelia hat ein Webinar von fynup besucht und hat danach einen kostenfreien Ersttermin für eine Kurzanalyse ihres Produktes gebucht. Die Analyse ergab Folgendes:

- Beim bestehenden Produkt hat Cornelia keine Kosten für die Zukunft gezahlt, da die Abschlusskosten nicht für künftige Prämien, sondern für tatsächlich bezahlte Prämien verrechnet werden (ungezillmert).
- Cornelia ist jedoch nicht glücklich darüber, dass dasselbe Produkt von der Versicherung wesentlich günstiger angeboten wird und die Fondspalette größer ist als bei dem von der Bank verkauften. Dafür hat sie keinerlei Verständnis.
- Der Fonds hat in der veranlagten Zeit am Markt zwar rund 4% Rendite erwirtschaftet, aufgrund der Kosten ist sie derzeit aber mit rund 300 Euro im Verlust.

**Entscheidung nach der Produktprüfung:** Cornelia hat jetzt die Möglichkeit, etwas mehr für ihre Altersvorsorge zu investieren. Zudem ist ihr klargeworden, dass die Kosten in der [Genussphase](#) (Pension) eine ebenso wichtige Rolle spielen wie in der Ansparphase. Sie legt daher die Prämien des bestehenden Provisionsproduktes still, lässt das angesparte Kapital dort liegen und startet einen neuen Sparplan provisionsfrei mit [maximaler Laufzeit](#), um in der [Genussphase](#) möglichst kostengünstig zu entnehmen. Der ungezillmerte Vertrag verbessert die Situation für Cornelia enorm, wäre eine Übertragung möglich, wäre Cornelia noch besser geholfen.

## 4. LITERATUR- UND ABBILDUNGSVERZEICHNIS

### Sekundärliteratur

Fama und French: Luck versus Skill in the Cross-Section of Mutual Fund Returns, Journal of Finance, Vol. 65, Nummer 5, 2010.

Sebastian, Noth und Grafe: [The Effect of Commission Bans on Household Wealth: Evidence from OECD Countries](#), Center of Finance, University of Regensburg, 2023.

Österreichische Nationalbank: Einkommen, Konsum und Vermögen der Haushalte, Sektorale Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen in den letzten 20 Jahren, März 2021.

### Internetquellen

Wolfgang Staudinger, 2020, Studie zur Auswirkung von Kosten und Steuern auf Veranlagungen, <https://www.fynup.at/a/studie>, Zugriffsdatum: 18.08.2023.

Wolfgang Staudinger, 2020, Prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge (PZV) in der Realität, <https://www.fynup.at/a/pzv>, Zugriffsdatum: 20.08.2023.

Fondsprofessionell, 2023, ESMA-Chefin äußert sich zu Provisionsverbot und Greenwashing, <https://www.fondsprofessionell.at/news/recht/headline/esma-chefin-aeussert-sich-zu-provisionsverbot-und-greenwashing-223464>, Zugriffsdatum 22.08.2023

Petra Hielkema, 2023, Künftige Herausforderungen der Versicherungswirtschaft, [https://www.eiopa.europa.eu/kunftige-herausforderungen-der-versicherungswirtschaft-2023-08-31\\_en](https://www.eiopa.europa.eu/kunftige-herausforderungen-der-versicherungswirtschaft-2023-08-31_en), Zugriffsdatum: 05.09.2023

Mirko Wenig, 2023, Lebensversicherung: BaFin-Chef aufseher sieht Argumente gegen Provisionsverbot schwinden, <https://www.versicherungsbote.de/id/4909397/Lebensversicherung-BaFin-Chef aufseher-Provisionsverbot/?partnerid=nl7924121>, Zugriffsdatum: 05.09.2023

Directorate-General for Financial Stability, Financial Services and Capital Markets Union, 2023, Retail Investment Strategy, [https://finance.ec.europa.eu/publications/retail-investment-strategy\\_en](https://finance.ec.europa.eu/publications/retail-investment-strategy_en), Zugriffsdatum: 28.08.2023

Fondsprofessionell, 2023, EU legt Kleinanlegerstrategie vor – Kritik an Provisionsverbot, <https://www.fondsprofessionell.at/news/recht/headline/eu-legt-kleinanlegerstrategie-vor-kritik-an-provisionsverbot-224706/>, Zugriffsdatum: 28.08.2023

Fondsprofessionell, 2023, EU legt Kleinanlegerstrategie vor – Kritik an Provisionsverbot, <https://www.fondsprofessionell.at/news/recht/headline/eu-legt-kleinanlegerstrategie-vor-kritik-an-provisionsverbot-224706/>, Zugriffsdatum: 28.08.2023

Fondsprofessionell, 2023, Kleinanlegerstrategie: Vermittlerverbände legen Lobby-Schwerpunkte dar, <https://www.fondsprofessionell.at/news/vertrieb/headline/kleinanlegerstrategie-vermittlerverbaende-legen-lobby-schwerpunkte-dar-225021/>,  
Zugriffsdatum: 30.08.2023

Finanzmarktaufsicht, 2023, Quartalsberichte, <https://www.fma.gv.at/versicherungen/offenlegung/quartalsberichte/>, Zugriffsdatum: 07.09.2023

Arbeiterkammer Oberösterreich, 2022, Lebensversicherung: Spätücktritt, [https://ooe.arbeiterkammer.at/beratung/konsumentenschutz/konsumentenrecht/gerichtsurteile/Spaetuecktritt\\_bei\\_Lebensversicherungen.html](https://ooe.arbeiterkammer.at/beratung/konsumentenschutz/konsumentenrecht/gerichtsurteile/Spaetuecktritt_bei_Lebensversicherungen.html),  
Zugriffsdatum: 08.09.2023

Arbeiterkammer Oberösterreich, 2022, Gerichtsurteile, <https://ooe.arbeiterkammer.at/beratung/konsumentenschutz/konsumentenrecht/gerichtsurteile/index.html>,  
Zugriffsdatum: 08.09.2023



## ABBILDUNGSVERZEICHNIS

<b>Abbildung 1:</b>	fynup-Kostenstudie: 50 % des Gewinns gehen durch Kosten und Steuern verloren (fynup)	4
<b>Abbildung 2:</b>	Vergleichsrechnung Fondspolizze OHNE Indexierung (fynup-Geldanlage prüfen 2023/10)	12
<b>Abbildung 3:</b>	Rückkaufwerte der Berechnungen (fynup-Geldanlage prüfen 2023/10)	13
<b>Abbildung 4:</b>	Vergleichsrechnung Fondspolizze MIT Indexierung (fynup-Geldanlage prüfen 2023/10)	14
<b>Abbildung 5:</b>	Vergleichsrechnung Fondspolizze OHNE Indexierung (fynup-Geldanlage prüfen 2023/10).	15
<b>Abbildung 6:</b>	Vergleichsrechnung Fondspolizze MIT Indexierung, Lfzt. 20 Jahre (fynup-Geldanlage prüfen 2023/10)	16
<b>Abbildung 7:</b>	Vergleichsrechnung Fondspolizze MIT Indexierung, 35 Jahre Lfzt. (fynup-Geldanlage prüfen 2023/10).	18
<b>Abbildung 8:</b>	Vergleichsrechnung Fondspolizze MIT Indexierung, Lfzt. 35 Jahre (fynup-Geldanlage prüfen 2023/10)	19
<b>Abbildung 9:</b>	Vergleichsrechnung (fynup-Geldanlage prüfen 2023/10)	20
<b>Abbildung 10:</b>	Rückkaufwerte der Berechnungen (fynup-Geldanlage prüfen 2023/10)	21
<b>Abbildung 11:</b>	Vergleichsrechnung (fynup-Honorar vs. Provision 2023/10)	22
<b>Abbildung 12:</b>	Vergleichsrechnung (fynup-Honorar vs. Provision 2023/10)	23
<b>Abbildung 13:</b>	Vergleichsrechnung in Rot: das Angebot der Vermögensberaterin (fynup-Geldanlage prüfen)	24
<b>Abbildung 14:</b>	Auszug aus dem Angebot (fynup-Geldanlage finden)	25
<b>Abbildung 15:</b>	Vergleichsrechnung in Rot: das Angebot des Versicherungsagenten (fynup-Geldanlage prüfen)	26
<b>Abbildung 16:</b>	Vergleichsrechnung in Rot: das Produkt der Bank (fynup-Geldanlage prüfen)	28

## KURZBIOGRAFIEN



### WOLFGANG STAUDINGER

CEO fynup GmbH

Wolfgang Staudinger ist CEO und Founder von fynup, einem Fintech-Startup, das eine Technik und Methode entwickelt hat, die es allen Menschen ermöglicht Geldanlage selber zu machen.

Seine 30 Jährige Berufserfahrung, Expertise und Leidenschaft zur Analyse von Geldanlage-Produkten finden sich in Studien für Konsumentenschutz (VKI, VSV, AK), Kooperation mit der JKU Linz, als Analyst im Fernsehen (ORF, Servus-TV) und in vielen Webinaren, Seminaren und Vorträgen.



### MAG. CHRISTIAN PRANTNER

Arbeiterkammer Wien / Abteilung Konsument:innenpolitik  
Teamleiter Finanzdienstleistungen (Banken, Versicherungen)

Studium der Handelswissenschaften in Wien (Mag. rer. soc. oec.), Ausbildung als gewerblicher Vermögensberater und Hypothekarkreditvermittler, Versicherungskaufmann, Weiterbildung als Investmentfonds-Berater, gewerblich geprüfter Versicherungsmakler.

War zunächst Bankentester beim Verein für Konsumenteninformation (1992–2000), danach leitender Content-Redakteur bei Kurier-Online und trend-Online. Seit 2002 Referent für Bank- und Versicherungsdienstleistungen in der Konsumentenpolitischen Abteilung der Arbeiterkammer Wien. Teamleiter Finanzdienstleistungen seit 2010.

Zuständig für [www.ak-bankenrechner.at](http://www.ak-bankenrechner.at); Stellungnahmen zu Verordnungen, Gesetzen und Gesetzesvorhaben im Finanzdienstleistungsbereich (nationale, EU), Studien, Vorträge und Gremienarbeit zu Bank- und Versicherungsthemen aus Sicht der VerbraucherInnen; Beratung von Konsument:innen (Telefon, persönliche Beratung) in Fragen zu Finanzdienstleistungen; Öffentlichkeitsarbeit und Vertretung von Verbraucherinteressen auf nationaler und internationaler Ebene (beratende Gremien der EU-Kommission): Mitglied in der Financial Services User Group (FSUG) in Brüssel von 1/2011 bis 11/2013 sowie Mitglied im Crowdfunding-Stakeholderforum (ECSF) in Brüssel.

Zahlenanalysen, Grafiken, Fallbeispiele, verbale Auswertung:  
Wolfgang Staudinger (CEO) von fynup ([www.fynup.at](http://www.fynup.at))

Zusammenfassung und Schlussfolgerungen (Kapitel 2):  
Mag. Christian Prantner



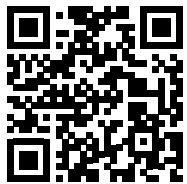
**ALLE RATGEBER ZUM DOWNLOADEN**

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



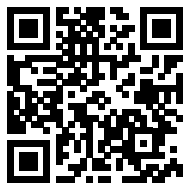
**BERATUNGSTERMIN VEREINBAREN UNTER**

<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/>

**FOTOCREDITS:**

Porträtfoto Christian Prantner: Lisi Specht

**DER DIREKTE WEG ZU UNSEREN PUBLIKATIONEN**

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

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

**ZITIERFÄHIGER LINK ZUR STUDIE**

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

**CREATIVE COMMONS CC-BY-SA**

Sofern nicht anders ausgewiesen, steht der Inhalt dieses Werks unter der Creative Commons Lizenz CC BY-SA 3.0 AT zur Verfügung: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/at/>



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

**IMPRESSUM**

Medieninhaber: 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 Prantner, [christian.prantner@akwien.at](mailto:christian.prantner@akwien.at)

Gestaltung: Alexander Ullrich | A SQUARED

Verlags- und Herstellungsort: Wien

Druck: AK Wien

ISBN: 978-3-7063-1018-5

© 2023 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](https://wien.arbeiterkammer.at/immernah)



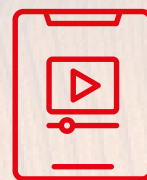
5 Beratungs-  
stellen



Website



Bibliothek



AK TV



Veranstal-  
tungen



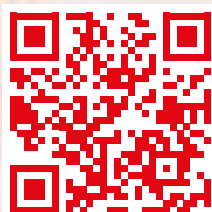
Mitglieder-  
zeitung



Newsletter



Ratgeber



GERECHTIGKEIT MUSS SEIN

**PROVISIONEN VS. HONORARE  
IM FINANZVERTRIEB  
(LEBENSVERSICHERUNGEN)  
IM VERGLEICH**

2023

