

Analyse zur

# Provisions- vs. Honorarberatung in der Lebensversicherung

in Zusammenhang zur europaweiten Diskussion  
zum Provisionsverbot, der Kleinanlegerstrategie  
und **Forderungen für mehr Transparenz**

Verfasser:

**fynup**

Wolfgang Staudinger  
CEO

## 1. Studien / Stellungnahmen pro und contra Provisionsverbot

Rund um die europaweite Diskussion um ein Provisionsverbot in der Geldanlage-Beratung plädierte die **Chefin der ESMA** (Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde), **Verena Ross** in einem Interview der „Börsen-Zeitung“ im April 2023 dafür, einheitliche europäische Vorgaben bei der Beratung zu Anlageprodukten zu schaffen. Sie meinte: „Die Frage ist doch, wie wir die Anlageberatung aufstellen können, um Konflikte zu vermeiden und die Anleger am besten zu schützen“<sup>1</sup>

Die **Chefin der EIOPA** (Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersvorsorge), **Petra Hielkema** sagte bei der BAFIN Jahreskonferenz am 31.08.2023 in Bonn: „Ich bin mir bewusst, dass die Retail Investment Strategy auf einigen Widerstand gestoßen ist, insbesondere in der Industrie, und ich möchte stattdessen zu einem aufgeschlosseneren Ansatz ermutigen. Angesichts steigender Lebenshaltungskosten und einer „Erosion der Ersparnisse“ sei es umso wichtiger, **dass die Renditen von Kleinanlegern nicht durch hohe Gebühren und versteckte Kosten geschmälert werden.** „Und wenn wir dies nicht in Angriff nehmen, wird ein Provisionsverbot immer mehr zur Realität werden. Dies ist die Gelegenheit, um zu zeigen, dass wir als Branche auch ohne ein Verbot eine Lösung finden können.“<sup>2</sup>

Auch der **Chef der BaFin** (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht), das Pendant zur **FMA** (Finanzmarktaufsicht) in Österreich, **Frank Grund** sieht Argumente gegen Provisionsverbot schwinden. Ihn verärgert, dass die Branche selbst leichte Eingriffe zur Begrenzung der Vertriebs- und Abschlusskosten ablehnt. Damit werde ein Provisionsverbot auf EU-Ebene immer wahrscheinlicher: auch weil Versicherer keinerlei Einsicht zeigen. „**Wenn wir es noch nicht einmal schaffen, Exzesse in der Provisionsgestaltung angemessen einzudämmen, dann ist aus meiner Sicht der Branche nicht mehr zu helfen.**“<sup>3</sup>

Damit sind die Positionen der Aufsichtsbehörden klar. Im Mai hat die EU-Kommission ihren Entwurf zur „**Kleinanlagerstrategie**“ vorgestellt<sup>4</sup>, die Kritik der Finanzbranche am beabsichtigten Provisionsverbot ist groß<sup>5</sup>. Die Verbände wollen das Provisionsverbot verhindern.<sup>6</sup> Es regnet förmlich Studie um Studie, welche die jeweilige Stellung untermauern soll. Nachfolgend gehen wir auf 2 Studien näher ein:

- **Die Studie vom Center of Finance der Universität Regensburg** kommt zu den Ergebnissen, die sich mit der fynup-Analyse exakt decken
- **Die KPMG Studie**, die von den Interessensverbänden der Finanzwirtschaft beauftragt wurde, kommt zum Schluss, dass ein Verbot zu Beratungslücken führt und ohnehin für den Großteil der Kleinanleger teurer ist als die Provisionsberatung. Diese Ergebnisse können nicht unkritisch akzeptiert werden.

---

<sup>1</sup> Auszug aus dem Artikel im Fondsprofessionell:

<https://www.fondsprofessionell.at/news/recht/headline/esma-chefin-aeussert-sich-zu-provisionsverbot-und-greenwashing-223464/>

<sup>2</sup> Auszug aus der Rede: [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)

<sup>3</sup> <https://www.versicherungsbote.de/id/4909397/Lebensversicherung-BaFin-Chefaufseher-Provisionsverbot/?partnerid=nl7924121>

<sup>4</sup> [https://finance.ec.europa.eu/publications/retail-investment-strategy\\_en](https://finance.ec.europa.eu/publications/retail-investment-strategy_en)

<sup>5</sup> <https://www.fondsprofessionell.at/news/recht/headline/eu-legt-kleinanlegerstrategie-vor-kritik-an-provisionsverbot-224706/>

<sup>6</sup> <https://www.fondsprofessionell.at/news/vertrieb/headline/kleinanlegerstrategie-vermittlerverbaende-legen-lobby-schwerpunkte-dar-225021/>

## 1.1. Center of Finance: Provisionsverbot erhöht Netto-Renditen



### **The Effect of Commission Bans on Household Wealth: Evidence from OECD Countries**

Die Studie „The Effect of Commission Bans on Household Wealth: Evidence from OECD Countries“<sup>7</sup> deckt sich mit den eigenen ([www.fynup.at](http://www.fynup.at)) Berechnungen indem die Studie feststellt,

**...dass zwischen 1997 und 2020 OECD-Länder mit Provisionsverbot  
eine 1,5% bis 2% jährlich höhere Rendite auf ihr Vermögen erreicht haben.“**

Die Studie wird von den Autoren wie folgt zusammengefasst:

*„In den meisten OECD-Ländern werden Finanzberater über Provisionen vergütet. Dieses System führt zu einem Principal-Agenten-Problem, bei dem der Finanzberater einen Anreiz hat, Finanzprodukte zu verkaufen, die sein Einkommen maximieren, nicht jedoch die Rendite des Anlegers. Um diesen Interessenskonflikt aufzulösen, haben Länder wie Dänemark, Finnland oder Großbritannien Provisionsverbote eingeführt. Unsere Ergebnisse zeigen, dass zwischen 1997 und 2020 OECD-Länder mit Provisionsverbot eine 1,5% bis 2% höhere jährliche Rendite auf ihr Vermögen erreicht haben. Dies kann nahezu zu einer Verdopplung des Haushaltvermögens nach 40 Jahren führen. Somit sprechen die Ergebnisse für die Einführung von Provisionsverboten zur Förderung der Vermögensbildung privater Haushalte. JEL: D14, D18, G28“*

---

<sup>7</sup> Link zur Studie: <https://www.fynup.at/x/the-effect-of-commission-bans.pdf>

## Weitere relevante Aussagen der Studie sind, dass

- eine professionelle Finanzberatung hilfreich sein kann, da die meisten privaten Haushalte weder Zeit noch die Ausbildung haben, um individuelle Anlageentscheidungen zu treffen und Anleger\*innen durch die Nichtbeteiligung an (Aktien-) Märkten 2 bis 6 % Renditen einbüßen<sup>8</sup>
- Finanzberatung theoretisch privaten Haushalten finanzielles Wissen vermitteln und Investitionen in renditestarke Anlagen ermöglichen sollte, die geringe Beteiligung am Aktienmarkt aber ein Aspekt ist, der die Funktionalität der Finanzberatung und Ihre Anreize (Provisionsberatung) in Frage stellt.<sup>9</sup>
- Gebühren, die automatisch abgezogen werden für Verkäufer attraktiv sind, **weil sie von Verbrauchern oft nicht erkannt werden** und Forschungsarbeiten darauf hinweisen, dass die Qualität der (unabhängigen) Beratung steigt, wenn Provision gesenkt werden.<sup>10</sup>
- die meisten Verbraucher nicht in der Lage sind, die Qualität des Finanzproduktes zu beurteilen, da sein Nutzen erst lange nach dem Kauf des Produkts sichtbar wird; und je komplexer Finanzprodukte sind, es schwieriger für Kunden wird, die Qualität der Finanzberatung zu bewerten. Dies macht Finanzprodukte zum Vertrauensgut, womit das Risiko von Interessenskonflikten zwischen Vermittler und Kunde steigt.<sup>11</sup>
- schlechte Finanzberatung vom Sparen abschreckt und dies Regierungen alternder Gesellschaften alarmieren sollte, um gegen ineffiziente Finanzberatung vorzugehen.<sup>12</sup>
- **die Honorar-Beratung die Alternative zur Provisionsberatung darstellt, unabhängig ob in Form eines Festhonorar-Modells oder eines vermögensabhängigen Modells.**<sup>13</sup>
- die von Provisionsverbots-Kritikern oft zitierte Logik fehlerhaft ist, dass sich Kleinanleger\*innen eine Honorarberatung nicht leisten könnten, **da sich die provisionsbasierte Beratung lediglich kostenlos anfühlt, diese jedoch keineswegs kostenlos ist.**<sup>14</sup>
- dass Provisionsverbote von Bildungsprogrammen begleitet werden müssen, damit Konsument\*innen die Auswirkung hoher Kosten erkennen.<sup>15</sup>
- **Verbraucher keinen Anreiz haben Anbieter zu vergleichen, wenn Beratung kostenlos ist und daher ein provisionsbasiertes System von Natur aus zu weniger Wettbewerb zwischen Finanzberatern führt.** Da Wettbewerb ein zentrales Element des freien Marktes ist, ist die Einführung eines Provisionsverbotes kein größerer Markteingriff als das Fortbestehen des Provisionssystems.<sup>16</sup>

---

<sup>8</sup> Studie Center of Finance, Kapitel 1 Introduction

<sup>9</sup> Studie Center of Finance, Kapitel 2 Literature Review Seitenangaben wären einfacher!

<sup>10</sup> Studie Center of Finance, Kapitel 2 Literature Review

<sup>11</sup> Studie Center of Finance, Kapitel 2 Literature Review

<sup>12</sup> Studie Center of Finance, Kapitel 2 Literature Review

<sup>13</sup> Studie Center of Finance, Kapitel 2 Literature Review

<sup>14</sup> Studie Center of Finance, Kapitel 2 Literature Review

<sup>15</sup> Studie Center of Finance, Kapitel 5 Policy debate

<sup>16</sup> Studie Center of Finance, Kapitel 5 Policy debate

- sich die Vorhersagen von Provisionsverbots-Kritikern nicht empirisch belegen lassen, dass ein Provisionsverbot zu einem Schrumpfen der Zahl an Finanzberater führt, im Gegenteil die Zahl in Großbritannien seit 2012 um 4 % gestiegen ist. <sup>17</sup>
- theoretische Beratungslücken durch Provisionsverbote entstehen können, diese jedoch nicht schlecht sein müssen, da keine Beratung besser sein kann als eine durch Interessenskonflikte beeinträchtigte Provisionsberatung. <sup>18</sup>
- sich viele Länder bisher gegen ein Provisionsverbot entschieden haben, obwohl die Fehlanreize für Finanzberater, die durch provisionsbasierte Systeme entstehen, sich nachweislich negativ auf die Finanzberatung auswirken. <sup>19</sup>
- sich der Lebensstandard zwischen den OECD-Ländern auseinanderklafft, wenn Länder, die bereits wirtschaftlich stark sind, eine bessere Politik zur Förderung der Finanzbildung umsetzen. <sup>20</sup>

---

<sup>17</sup> Studie Center of Finance, Kapitel 5 Policy debate

<sup>18</sup> Studie Center of Finance, Kapitel 5 Policy debate

<sup>19</sup> Studie Center of Finance, Kapitel 6 Conclusion

<sup>20</sup> Studie Center of Finance, Kapitel 6 Conclusion

## 1.2. KPMG: Provisionsberatung führt zu Beratungslücke



Die Studie <sup>21</sup> wurde im Auftrag der Deutschen Kreditwirtschaft (DK), des deutschen Fondsverbandes (BVI) und des Deutschen Derivate Verbandes (DDV) von KPMG erstellt, betrachtet die Auswirkungen eines Zuwendungsverbot (Provisionen) für den deutschen Markt und wird von den Autoren wie folgt zusammengefasst (Auszug):

*Die Studie kommt zu dem Ergebnis. Dass die sachgerechte Heranführung der Retail-Kunden und deren fachkundige Begleitung bei der Investition in Wertpapiere nur durch Erhalt der provisionsbasierten Beratung gewährleistet werden kann. **Ein Verbot dieser Form der Beratung würde zu einer Beratungslücke bei der Gruppe der besonders beratungsbedürftigen Retail-Kunden führen.** Dies liegt vor allem daran, dass sich die Honorarberatung für diese Anleger mit kleinen Anlagebeträgen nicht rechnet bzw. unüberwindbare Kostenhürden darstellt.*

Diese **Feststellungen decken sich NICHT mit den eigenen Berechnungen** ([www.fynup.at](http://www.fynup.at)) und den Erkenntnissen der Studie vom Center of Finance, Universität Regensburg, daher beleuchten wir die Ergebnisse dieser Studie und stellen diese in Vergleich zu eigenen Berechnungen und Erkenntnissen.

Festzuhalten ist, dass die fynup-Studie auf die Beratung von Versicherungsanlageprodukten abzielt, die Studie der KPMG die auf Bankprodukte. Wir verwenden diese Studie, **da Interessensvertreter der österreichischen Versicherungsmakler speziell diese Studie von KPMG für die Argumentation gegen ein Provisionsverbot verwenden.**

---

<sup>21</sup> Link zur Studie: <https://www.fynup.at/x/kpmg-zukunft-der-beratung.pdf>

## Berechnete Kosten und angenommener Anlagebetrag

Ein Ergebnis der Studie ist, dass mehr als die Hälfte aller Investitionen von Retail-Kunden mit Beträgen unter 5.000 Euro (55,5 %) bzw. monatlichen Sparraten von weniger als 100 Euro (54,6 %) getätigt werden und bis zu einem Anlagebetrag von 25.000 Euro die Honorar-Beratung teurer ist als die provisionsbasierte Beratung, ausgehend von dem Median des Finanzvermögens deutscher Haushalte im Jahr 2017 von 16.900 Euro liegen die Kosten für die Honorarberatung 50 % höher, für ein Anlage von 6.000 Euro (Durchschnittliches Fondsvermögen deutscher Haushalte) gar viermal so hoch wie die Kosten einer provisionsbasierten Beratung.<sup>22</sup>

Nachstehende Berechnungen widerlegen diese Aussage bei Versicherungsanlageprodukten.

## Einmalige Beratungs- und Vermittlungskosten

### Honorar

- Berechnung KPMG: 360 Euro<sup>23</sup>

Annahme: Für die Erstberatung inkl. Vermittlung 2 Stunden zu je 180 Euro brutto

- Berechnung fynup: 395 Euro

Pauschales Mindest-Vermittlungshonorar 350 Euro (Einmalinvestitionen bis 35.000 Euro und Sparpläne bis 350 Euro mtl. Darüber hinaus steigert sich das Vermittlungshonorar auf 1 Monatsprämie oder 1 % der Einmalinvestition) plus 45 Euro Beratungshonorar.

Zum Beratungshonorar: Die persönliche Beratungszeit kann im Schnitt auf 45 Minuten reduziert werden, da viele digitale Leistungen, wie Artikel, Videos, LIVE-Webinare, Rechner um Geldanlagen zu prüfen und zu finden, kostenfrei zur Verfügung stehen. Die ersten 30 Minuten der persönlichen Beratung sind ebenfalls kostenfrei, darüber hinaus beträgt das Honorar 45 Euro/15 Minuten.

### Provision:

- Einmalbetrag von 16.900 Euro (inkl. 4 % VST): 812,50 Euro
- Sparplan über 100 Euro auf 35 Jahre (inkl. 4 % VST): 2.019,23 Euro

Abschlussprovision bei einem Versicherungsanlageprodukt beträgt  $\varnothing$  5 % der Netto-Prämiensumme.

---

<sup>22</sup> KPMG Studie Seite 2, Executive Summary

<sup>23</sup> KPMG Studie Seite 27, Kapitel 4, Provisions- und Honorar-Anlageberatung im direkten Vergleich

## Laufende Betreuungskosten über 30 Jahre

### Honorar

- Berechnung KPMG: 5.400 Euro <sup>24</sup>

Annahme: Jährlich eine Stunde Beratung zu 180 Euro brutto. Siehe dazu Kapitel 4.1.

- Berechnung fynup: 1.470 Euro

Pauschalhonorar 49 Euro pro Jahr für folgende Leistungen: Eine jährliche Bewertung der Geldanlage inkl. Handlungsempfehlung, ein Webinar zur Polizze bzw. Depot und den vorgeschlagenen Fonds, ein Webinar zum aktuellen Marktgeschehen (Inflation, Zinsen, Anleihen, Aktien, ...). Zusatzinfo: Die Betreuung kann jährlich gekauft und jährlich gekündigt werden.

### Provision:

- Einmalbetrag von 16.900 Euro (inkl. 4 % VST): 4.226 Euro
- Sparplan über 100 Euro auf 35 Jahre (inkl. 4 % VST): 3.432 Euro

Betreuungsprovision 0,5 % des veranlagten Vermögens bei einer Marktrendite von 6 % (Einmalbetrag Netto 3,43 %; Sparplan Netto: 3,12 %)

### Vergleich:

Zieht man die kalkulierten Kosten der Studie von KPMG heran, sind die Kosten für die Honorar-Betreuung höher als die Provisions-Betreuung. **Zieht man die Kosten dieser Studie von fynup heran, ist die Provisions-Betreuung wesentlich teurer als die Honorar-Beratung.**

In den Annahmen der Parameter liegt der Bewegungsspielraum von Vergleichen und Studien. Daher ist es entscheidend auf die berechneten Parameter zu achten und die für sich realistischen für Vergleiche heranzuziehen.

**Ein jährliches Betreuungsgespräch über eine Stunde ist bei den angenommenen Anlagebeträgen praxisfern**, egal, ob die Vergütung der Beratung über Provision oder Honorar erfolgt.

Es wäre auch unnötig und unwirtschaftlich: Betreut ein/e Berater/in beispielsweise 500 Kund\*innen wäre der Aufwand mit Vorbereitung und Nachbearbeitung rund 875 Stunden pro Jahr. Das wäre die halbe Jahresarbeitszeit (23 von bei 46 Arbeitswochen, 4 Wochen Urlaub, 1 Woche Krankheit) zu 38,5 Std./Woche. Dem stünden vor allem in den ersten Jahren kaum Umsätze entgegen.

---

<sup>24</sup> KPMG Studie Seite 28, Kapitel 4, Provisions-und Honorar-Anlageberatung im direkten Vergleich



## KPMG Studie zeigt keine oder wenig Bereitschaft für Beratung zu bezahlen

Eine weitere Aussage der KPMG Studie lautet, dass Retail-Kunden nicht bereit sind für Finanzberatung zu bezahlen. Nur 16 % der Befragten können sich vorstellen überhaupt ein gesondertes Honorar zu bezahlen. **Dabei haben die Befragten im Schnitt lediglich 34,80 Euro als angemessenen Stundensatz angegeben.** Das durchschnittliche Stundenhonorar von derzeit 180 Euro brutto wären nur 0,3 % der Befragten bereit zu zahlen. Die überwiegende Mehrheit (74 %) ist hingegen gar nicht bereit, für eine Beratung ein Honorar zu bezahlen.<sup>25</sup>

## Beratung hat immer einen Preis

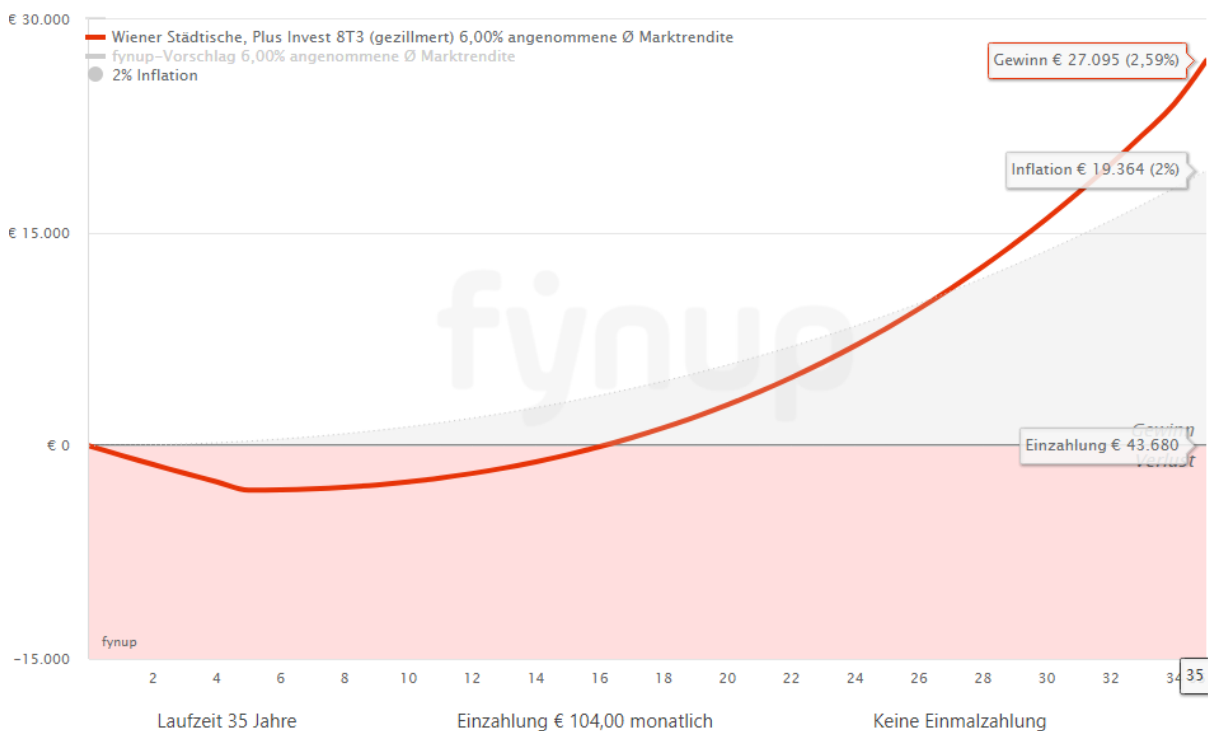


Abbildung 1: Beratung hat immer einen Preis (fynup Geldanlage prüfen 2023) [Zur Berechnung](#)

Bei diesem Sparplan betragen die Abschlusskosten 6,8 % der Prämiensumme, welche bis zu 100 % für Provisionen verwendet werden. Berechnet man 5 % sind das 2.100 Euro Provision für Beratung und damit das 30-fache der  $\emptyset$  angegebenen Bereitschaft (2 Stunden Beratung zu je 34,80 Euro. Gesamt 69,60 Euro).

<sup>25</sup> KPMG Studie Seite 2, Executive Summary

Warum bezahlen Konsument\*innen trotzdem das zig-fache?

Es ist nicht verwunderlich, dass Konsument\*innen für die Finanzberatung nicht bezahlen wollen, **da über Jahrzehnte gelernt wurde, dass Finanzberatung „gratis“ oder „kostenlos“ sei.** Tatsächlich hat die Finanzberatung immer einen Preis, der entscheidende Unterschied ist, dass der Preis der Beratung via Honorar sichtbar und spürbar ist.

Das ist offensichtlich bei der Provisionsberatung nicht der Fall, denn warum geben 74 % der Befragten an, dass sie nicht bereit sind für Beratung zu bezahlen und wenn eine Bereitschaft dazu besteht im Schnitt nur 34,80 Euro pro Stunde. Bei den in der Studie festgestellten Beratungszeit von 2 Stunden wären das gerade mal rund 70 Euro.

Ein Widerspruch mit gesetzlicher Relevanz

**Der Widerspruch ist nur damit erklärbar, dass Konsument\*innen die Kosten bei der Provisions-Beratung nicht erkennen und darüber zu wenig aufgeklärt werden.** Dies steht eindeutig gegen die gesetzlichen Vorgaben, welche besagen, dass über die Höhe und Auswirkung der Kosten ausführlich und verständlich zu beraten ist und es bei der Produktempfehlung zu keinem Interessenskonflikt mit der Vergütung (Provisionen) kommen darf.

Beratung für Leistungen einen transparenten Preis geben

Es geht darum, der Beratung einen Preis zu geben, dafür entsprechende Leistungen zu erbringen und diese transparent darzustellen. Ausführliche Überlegungen und Informationen zu den Vorteilen der Honorar-Beratung im Kapitel 2.