



# Provisionen beim Verkauf von Versicherungen und Kapitalanlagen

Mythen und Fakten

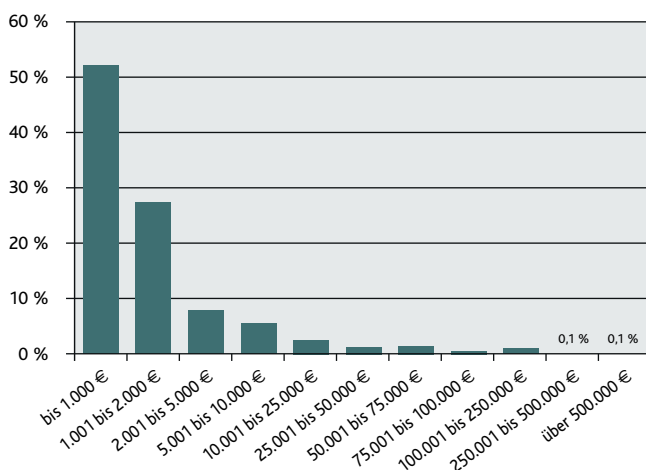
# Strenge Rechnung, gute Freunde

Wie der Verkauf von Versicherungen und Kapitalanlagen vergütet wird sorgt immer wieder für Diskussionen. Zuletzt wurde in der EU der Ruf nach einem Provisionsverbot laut. Provisionen könnten den Anreiz liefern, nicht das beste Produkt für den Kunden, sondern jenes mit der höchsten Vergütung zu empfehlen, meinen die Gegner. Befürworter hingegen sehen in Provisionen eine Vergütungsform, in der das wirtschaftliche Risiko zur Gänze beim Berater liegt und mit der sich auch Normalverbraucher qualifizierte Beratung leisten können.

## Volumina der Geschäftsfälle

AFPA-Marktanalyse 2012  
SDI Research

### Kunden überwiegend Normalverbraucher



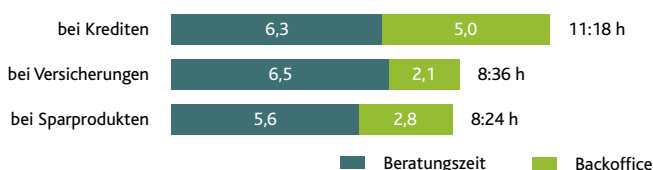
Zwischen 15 und 21,3 % der österreichischen Bevölkerung erledigen Finanz- und Versicherungsangelegenheiten zumindest teilweise über selbständige Versicherungsmakler, Versicherungsagenten und Vermögensberater. Die meisten Österreicher kaufen ihre alltäglichen Versicherungen und Kapitalanlagen um durchschnittliche Jahresprämien bzw. Zahlungen bis zu 1.000 € ein, beispielsweise für Haushalts- oder KFZ-Versicherungen, Einzahlungen für Bausparer, Ansparpläne, etc.

### Aufwand der Versicherungsmakler, -agenten und Vermögensberater für Beratung und Betreuung ihrer Kunden.

Im Mittel finden **2,75 Beratungsgespräche** statt, bevor ein Kunde zu- oder absagt. Der **Zeitaufwand** bis zu einem Abschluss oder einer Absage beträgt **zwischen 5,6 und 6,3 Stunden!** Hinzu kommen **zwischen 2,1 und 5,0 Stunden Back-Office Aufwand.**

## Zeitaufwand bis Abschluss oder Ablehnung durch Kunden

AFPA-Marktanalyse 2012  
SDI Research



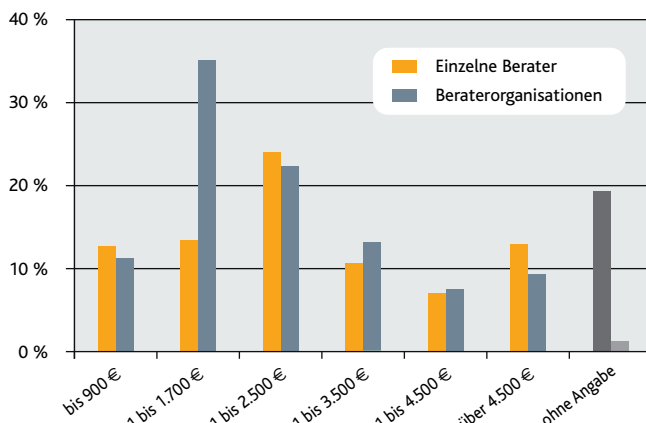
**5,0 Stunden Back-Office Aufwand.** Die laufende Betreuung des bestehenden Kundenstammes (Kundenservice, Administration) erfordert **zwischen 1,4 und 1,8 Stunden** pro Kunden und Jahr.

## Bruttoeinkommen der Beschäftigten

Angaben in Prozent von Gesamt-Einkommen pro Monat

AFPA-Marktanalyse 2012  
SDI Research

### Einkommensstrukturen

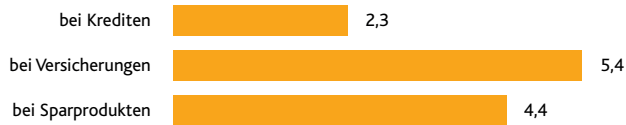


Welches Einkommen steht nun dem erforderlichen Aufwand gegenüber? Bei den selbständigen Versicherungsmaklern, -agenten und Finanzberatern haben **50 % aller Beschäftigten ein monatliches Bruttoeinkommen zwischen 900 und 2.500 €.** Ökonomisch betrachtet operiert die Mehrheit in einem Umsatz- und Einkommensbereich, der mit der unteren Hälfte der Einkommen der in Österreich unselbständig Beschäftigten zu vergleichen ist. Bei dem Anteil, der keine Angaben gemacht hat handelt es sich primär um Ein-Personen-Unternehmen mit einem Umsatzvolumen bis zu 25.000 € pro Jahr. Hier ist davon auszugehen, dass sie sich vor allem auf Bruttoeinkommen bis zu 1.700 € beziehen.



### Kunden wollen ohne Risiko vergleichen

Von ihren selbständigen Beratern fordern Konsumenten **zwischen 2,3 Angeboten (bei Krediten) und 5,4 Offerten (bei Versicherungen)** an. Entschließt sich ein Kunde nach der Beratung zum Kauf beim Mitbewerber so entstehen ihm dennoch keine Kosten. Im erfolgsabhängigen Vergütungssystem mittels Provision ist der Zeit- und Beratungsaufwand das wirtschaftliche Risiko des Versicherungsmaklers, -agenten und Vermögensberaters!

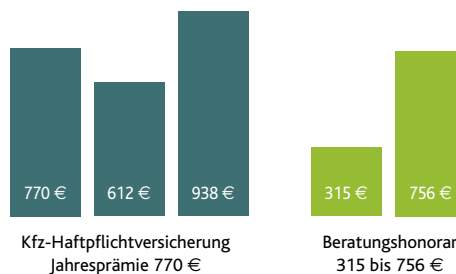


### Offertlegung

AFPA-Marktanalyse 2012  
SDI Research

### Im Honorarsystem kostet Vergleichen immer sofort Geld

Angesichts der Tatsache, dass **rund 50 % der Geschäftsfälle unterhalb von € 1.000** liegen, ist nicht anzunehmen, dass der Konsument bereit ist **Kosten zwischen rund € 100 und € 300**, zumal auch für den **Nicht-Abschlussfall(!)**, zu tragen. Ein Beispiel: Jemand will eine KFZ-Haftpflichtversicherung über einen selbständigen Versicherungsmakler abschließen. Der Makler holt für seinen Kunden drei Angebote ein. Die **Preisspanne beträgt zwischen € 612,00** für den günstigsten bis **€ 938,62** für den teuersten Versicherungsanbieter. Die **maximale Prämiensparnis** des Kunden ist **€ 327** pro Jahr. Würde der Versicherungsmakler seinen Zeitaufwand mittels Honorar in Rechnung stellen, müsste er seinem Kunden **zwischen € 315,00 bis € 756,00** vorschreiben, unabhängig davon ob er kauft! Beim erfolgsabhängigen Provisionssystem kann der Kunde risikolos vergleichen und lukriert beim Kauf den vollen Prämienvorteil!



**€ 327 max. Ersparnis p.a.,  
€ 315 bis € 756 Honorar!**

Fallbeispiel basierend auf  
Recherchen der Zeitschrift  
Konsument 9/2011 und 4/2012  
und auto-motor.at

### Konsumenten bevorzugen erfolgsabhängige Vergütung

Eine Studie der Makam Marktforschung im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz im August 2012 zeigt: **68 % der heimischen Konsumenten** wollen nur dann für Versicherungsberatung bezahlen, wenn sie tatsächlich etwas kaufen, also etwa eine Versicherung abschließen. Genau das ist durch die Provision gewährleistet! Unabhängige Experten von Price Waterhouse Coopers, die im Auftrag der EU Kommission das Thema Vergütung in Europa untersuchten, kamen zum Ergebnis: Die erfolgsabhängige Vergütung soll bleiben!

Ich möchte nur dann ein Honorar bezahlen, wenn ich auch tatsächlich eine Versicherung abschließe.



Mir ist eine große Auswahl und Chance auf das beste Produkt wichtig – deshalb würde ich auch ein Honorar zahlen.



Mir ist egal, von wem der Makler bezahlt wird.



Ich vertraue darauf, dass der Makler mir das beste Produkt verkauft, auch wenn er vom Versicherungsunternehmen Provision bekommt.



**Studie der Makam Marktforschung im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz.**

### Finanzielle Nahversorgung der Bevölkerung weiterhin sicherstellen.


Für den Kunden ist in erster Linie entscheidend, welche Leistungen er zu welchem Preis bekommt. Dafür muss er die Gesamtkosten eines Finanzproduktes kennen. Die Offenlegung der Vermittlerprovision allein hilft bei der Beurteilung bzw. beim Vergleichen nicht weiter. AFPA tritt dafür ein, die Gesamtkosten mittels standardisierter Informationsunterlagen der Produktgeber offenzulegen und darüber hinaus Kunden vorab zu fragen, wie sie für die Beratung bezahlen möchten. Jeder Verbraucher soll frei zwischen Provision oder Honorar wählen dürfen.




**AFPA** ist der Branchenverband, der mit seiner Arbeit und seiner Mitgliederstruktur die gesamte selbständige Vermittlung von Versicherungen und Finanzdienstleistungen abbildet. Das Augenmerk unserer Interessenvertretung gilt den Unternehmen, die Konsumenten und Firmenkunden Versicherungen, Wertpapiere und Finanzierungen anbieten, mit klarer Abgrenzung zum angestellten Außendienst von Banken und Versicherungen.

Gerade der Vertrieb durch selbständige Berater ist zunehmend durch ein Übermaß gesetzlicher Regulierungen belastet. Unsere Branche leidet auch darunter, dass der Gesetzgeber bislang Teilbereiche voneinander isoliert betrachtet und noch kein einheitliches Regelungskonzept für den gesamten Markt gefunden wurde.

**AFPA** ist durch den europäischen Dachverband **FECIF** mit Sitz in Brüssel direkt in die EU Finanzmarktregulation eingebunden. Seinen Mitgliedern bietet AFPA zeitnahe Informationen über alle relevanten Themenbereiche und die Möglichkeit des Meinungs- und Erfahrungsaustausches mit Behörden und Marktteilnehmern im In- und Ausland.



**Austrian Financial &  
Insurance Professionals Association**



[www.afpa.at](http://www.afpa.at)

**Austrian Financial & Insurance Professionals Association**

Mooslackengasse 17, 1190 Wien

Phone +43 (0)1 230 60 3475 • Fax +43 (0)1 230 60 3476 • Mail [gw@afpa.at](mailto:gw@afpa.at) • Web [www.afpa.at](http://www.afpa.at)