

## Vergütungsmodelle auf dem Prüfstand

- 1. Bestandsprovision**
- 2. Serviceentgelt**
- 3. Vermögensverwaltungsentgelt**
- 4. Vergleich**

## 1. Bestandsprovision

- Durchschnittliche Bestandsprovision bei 0,43%
- Neugeschäft über 40% in VV und SG
- bewährtes, steuerfreies, seit ex-ante transparentes, risikoarmes Modell für einen Vermittler

## **2. Serviceentgelt (positive Aspekte)**

- Transparenz für den Kunden
- Vermeidung von Interessenskonflikten
- Planbare Einnahmen für Berater
- Bessere Beratung und Betreuung
- Langfristige Ausrichtung

## **2. Serviceentgelt (negative Aspekte)**

- Höhere Gesamtkosten für den Kunden
- Ewige Pflicht
- Wettbewerbsdruck durch günstigere Alternativen
- Kundenverständnis
- Steuerliche Implikation

### **3. Vermögensverwaltungsentgelt**

- Durchschnitt VV-Entgelt Modelle: 1,1% netto
- Durchschnitt VV-Entgelt individuell: 0,9% netto
- Vertragsbasis und Dienstleistungen sind klar und gesetzlich definiert.
- alle Vorteile, aber fast keine Nachteile, des Serviceentgeltsmodells

## 4. Vergleich

	Bepro	Service- entgelt	VV
Unabhängigkeit bei der Produktauswahl	X	✓	✓
Produktkosten	X / ✓	X / ✓	✓
sehr breites Produktuniversum	X	X / ✓	✓
Transparenz im Kostenausweis	✓	✓	✓
Transparenz / Verständnis beim Kunden	X	X / ✓	✓
Rechtssicherheit	✓	X / ✓	✓
Zukunftssicherheit	X	✓	✓
steuerliche Betrachtung (USt.)	✓	X	X
Aufwand Vermittler / dauerhafte Verpflichtung	✓	X	✓
Bestandsverkauf / Unternehmenswert	✓	X	✓