



BUNDESVERBAND DEUTSCHER VERSICHERUNGSKAUFLEUTE e.V.

Stellungnahme
des
Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

zum Referentenentwurf des Bundesministeriums der Finanzen

**Gesetz zur
Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente
(Honoraranlageberatungsgesetz)**

I. Einleitung

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK e.V.), der die Interessen von mehr als 40.000 selbständigen Versicherungsvertretern, Mehrfachagenten und Versicherungsmaklern vertritt, begrüßt im Wesentlichen den Entwurf des Gesetzes zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente.

Zwei Punkte sind dabei von besonderer Bedeutung. Ausdrücklich begrüßt der BVK die Beibehaltung des Status Quo im Versicherungsvermittlerbereich. Dies hat der BVK immer gefordert. Es gibt den Versicherungsberater nach § 34e GewO und ein weiterer Bedarf ist im Versicherungsbereich nicht feststellbar. Problematisch sieht der BVK aber die vorgesehene Regelung, dass der Honoraranlageberater und der Honorarfinanzanlagenberater die Zuwendungen Dritter an den Kunden weiterreichen müssen, wenn es keine Nettoprodukte gibt. Diese Regelung lehnt der BVK ab, da damit eine Lockerung des Provisionsabgabeverbotes zu besorgen sein wird, die sich auch auf den Versicherungsvermittlerbereich auswirken könnte.

Die gesetzlichen Regelungen zur Anlageberatung finden sich sowohl im Kreditwesengesetz (KWG) als auch in der Gewerbeordnung (GewO). Gemäß § 1 Abs. 1a Satz 2 KWG ist da-

nach „Die Abgabe von persönlichen Empfehlungen an Kunden oder deren Vertreter, die sich auf Geschäfte mit bestimmten Finanzinstrumenten beziehen, sofern die Empfehlung auf eine Prüfung der persönlichen Umstände des Anlegers gestützt oder als für ihn geeignet dargestellt wird und nicht ausschließlich über Informationsverbreitungskanäle oder für die Öffentlichkeit bekannt gegeben wird.“ nur mit Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) möglich.

Allerdings wird vielfach von der im KWG geregelten Bereichsausnahme Gebrauch gemacht, wonach die Anlageberatung durch freie Anlageberater auch auf Basis einer Erlaubnis nach § 34c GewO (bis 31.12.2012), ab dem 01.01.2013 nach § 34f GewO erbracht werden darf. Hierbei handelt es sich um Anlageberatung bzw. Finanzanlagenvermittlung über Geschäfte folgender Kategorien der Finanzanlagen:

1. Anteilsscheine einer Kapitalanlagegesellschaft oder Investmentaktiengesellschaft oder von ausländischen Investmentanteilen, die im Geltungsbereich des Investmentgesetzes öffentlich vertrieben werden dürfen,
2. Anteilen an geschlossenen Fonds in Form einer Kommanditgesellschaft sowie
3. sonstigen Vermögensanlagen im Sinne des § 1 Abs. 2 des Vermögensanlagengesetzes.

Die Anlageberatung bzw. Finanzanlagenberatung kann je nach Leistungsumfang stark variieren, ebenso die Kosten für die entsprechende Beratung. Ausführliche Beratungen, die z. B. eine Vermögens- oder Vorsorgeplanung oder eine ganzheitliche Vermögensanalyse (Finanzplanung) beinhalten, sind meist kostenpflichtig (zumindest in Form einer Honorarberatung). Eine im Rahmen eines normalen Kundengesprächs geführte Beratung ist regelmäßig sowohl bei Banken als auch freien Finanzdienstleistern kostenlos, solange es nicht zu einem provisionspflichtigen Kauf eines Finanzprodukts kommt.

Der Bereich der Honorar-Anlageberatung bzw. Honorar-Finanzanlagenberatung ist bislang unreguliert und erfährt durch das Gesetz zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente nunmehr eine konkrete Umsetzung.

II. Regelungen für Wertpapierhandelsgesellschaften/ Änderungen des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG)

Nach den geplanten Änderungen des Wertpapierhandelsgesetzes sollen diejenigen Wertpapierhandelsunternehmen, die die Anlageberatung als Honorar-Anlageberatung erbringen, zur

Sicherung des Verbraucherschutzes strenge Informations- und Beratungspflichten im Hinblick auf das Produkt erfüllen müssen. Darüber hinaus muss eine eventuell vorhandene wirtschaftliche Verflechtung zwischen dem Emittent und dem Anbieter des Instruments mitgeteilt werden und, sofern das Finanzinstrument nicht ohne Zuwendung an den Anlageberater erhältlich ist, muss diese Zuwendung unverzüglich und unvermindert an den Kunden ausbezahlt werden.

Dieser Regelung ist nur bedingt zuzustimmen. Zu begrüßen ist die Regelung insoweit, als bei der Honorarberatung die Vergütung ausschließlich durch den Kunden erfolgen soll und der Berater in keinem Fall Provisionen oder wirtschaftliche Vorteile vom Produkthanbieter erhalten darf und keine wirtschaftlichen Verflechtungen bestehen dürfen bzw. eine Aufklärungspflicht über eventuell bestehende Verflechtungen besteht.

Hoch problematisch beurteilt der BVK allerdings die Regelung des geplanten § 31 Abs. 4b Satz 1 Nummer 3 des WpHG, wonach vorgesehen ist, dass der Honoraranlageberater Zuwendungen von Dritten an den Kunden auszukehren hat, wenn das Finanzinstrument ohne Zuwendung von einem Dritten nicht erhältlich ist. Hier sieht der BVK eine Lockerung des bestehenden Provisionsabgabeverbotes. Auch wenn die Regelung nicht unmittelbar auf den Versicherungsvermittlerbereich anwendbar ist, wird dennoch zu besorgen sein, dass eine schleichende Lockerung auch im Versicherungsbereich zu erfolgen könnte.

Aus Sicht des BVK sprechen gewichtige Gründe des Gemeinwohlinteresses für eine Beibehaltung des Provisionsabgabeverbotes, die - nicht abschließend - nachfolgend genannt werden.

1. Ein Wegfall des Provisionsabgabeverbotes würde zu einer Ungleichbehandlung der Versicherten führen und vor allem diejenigen begünstigen, die wirtschaftlich stark sind und aus ihrer Position Druck auf eine Absenkung der Provisionen ausüben können. Geschwächt würden hingegen Privatkunden, deren Bedeutung für Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittler geringer ist.
2. Bei Wegfall des Provisionsabgabeverbotes wird die Entscheidung des Kunden, welches Produkt oder welches Versicherungsunternehmen er wählt, davon beeinflusst sein, wie und wo er die höchste Rabattierung erreicht.
3. Der Versicherungsvermittler wird bei Fortfall des Provisionsabgabeverbotes und damit mit der Provisionsrabattierung, die bei ihm zu geringeren Eigenanteilen an der

Provision führt, schon aus wirtschaftlichen Gründen gezwungen sein, den Beratungsumfang zu Lasten des Kunden und damit verbraucherfeindlich zu minimieren, um durch Zeitersparnis und zum Ausgleich der weitergegebenen Provision neue Kunden zu akquirieren. Schon heute liegen aber die durchschnittlichen Provisionseinnahmen der kleineren und mittleren Versicherungsagenturen jährlich bei ca. 63.000,00 € vor Betriebskosten und Steuern¹, die wiederum bei 40 bis 60 % liegen, so dass davon ausgegangen werden muss, dass vielen kleineren Agenturen die wirtschaftliche Grundlage ihrer Tätigkeit entzogen werden wird.

Die zu erwartenden eingeschränkten Beratungs- und Betreuungsleistungen gegenüber den Kunden werden vor allem beim Versicherungsschutz für die zusätzliche private Altersversorgung Auswirkungen haben, also einem Versicherungsschutz, der gegen die Altersarmut dringend notwendig ist.

4. Die bisherige „Quersubventionierung“, wonach hohe Provisionen bei hohen Versicherungssummen und -umfängen zum Ausgleich der Verluste bei minimalen Versicherungssummen und -umfängen verwendet werden, wird nicht mehr möglich sein, so dass es zu einem höheren Preisniveau und damit zu einer Verteuerung der Versicherungsprodukte kommen wird.
5. Bei Wegfall des Provisionsabgabeverbotes könnte zur Erreichung der bisherigen Höhe der Provisionseinnahmen umgekehrt die „Verlockung“ provoziert werden, dass der Vermittler „privat“ einen finanziellen Ausgleich vom Kunden fordert, was bei Einfirmervertretern regelmäßig zur Vertragsverletzung führen würde.

Der BVK vertritt aus vorstehenden Erwägungen die Auffassung, dass das Provisionsabgabeverbot aufrechterhalten bleiben muss. Angesichts der auch heute noch fortgeltenden Bedeutung des Verbotes unterstützt der BVK wie auch weite Teile der Regierungskoalition die Regelung des Provisionsabgabeverbotes im Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG).

Deshalb muss die Beratung über bzw. Vermittlung von Nettoprodukten gegen Honorar strikt getrennt werden von der Beratung/Vermittlung sogenannter Bruttoprodukte, bei denen eine Provision vom Produktgeber gezahlt wird. Sind einzelne Produkte nicht als Nettotarife am Markt erhältlich, so darf der Honorarberater diese nicht anbieten.

¹ Institut für Handelsforschung, Köln, Betriebsvergleich 2010, in: Versicherungsvermittlung 2011, Heft 11/12 2011, S. 408 ff.;

III. Register über Honorar-Anlageberater (§ 36 c WpHG)

Positiv wird der Eintrag in ein öffentliches Honorar-Anlageberaterregister über alle Wertpapierdienstleistungsunternehmen bewertet, welches bei der BaFin geführt wird. Dadurch wird die notwendige Markttransparenz erreicht.

IV. Regelungen für den Honorar-Finanzanlagenberater/ Änderung der Gewerbeordnung

Durch § 34h GewO wird ein eigenständiger Erlaubnistatbestand für den Honorar-Finanzanlagenberater eingeführt. Dieser berät über die Finanzprodukte, die auch Gegenstand der Finanzanlagenvermittlung nach § 34f GewO sind. Es ist davon auszugehen, dass als Honorar-Finanzanlagenberater im wesentlichen Finanzanlagenvermittler nach §34f GewO tätig werden dürften. Sie besitzen dann bereits eine entsprechende Erlaubnis und stellen ihren Geschäftsbereich lediglich auf die Honorarberatung um. Bei diesen entstehen keine weiteren Kosten, da die Anforderungen für den Honorar-Finanzberater mit denen des Finanzanlagenvermittlers identisch hinsichtlich der Sachkundeprüfung, der Berufshaftpflichtversicherung etc. sind.

Der Unterschied zum bisherigen Anlagenberater besteht darin, dass er allein durch das mit dem Kunden vereinbarte Honorar entgolten wird.

Ist ein Produkt am Finanzmarkt nicht provisionsfrei erhältlich, so soll die Provision ungekürzt und unverzüglich an den Kunden weitergegeben werden. Dieser Aspekt wird durch § 34h Abs. 3 GewO ausdrücklich geregelt. Hier gilt das oben zu II. Gesagte. Der BVK lehnt die Weiterleitung der Provisionen entschieden ab.

Wie bei der Erlaubnis nach § 34f GewO kann die Erlaubnis nach § 34h GewO auf einzelne Produktkategorien beschränkt werden.

Durch den Verweis in § 34 h Abs. 1 letzter Satz auf die Regelungen des § 34f Absatz 2 bis 6 GewO wird sichergestellt, dass für den Honorar-Finanzberater dieselben Anforderungen gelten wie für den Finanzanlagenvermittler.

Der BVK begrüßt, dass die gleichen Erlaubnis- und Registrierungsvoraussetzungen nunmehr auf alle Akteure, die den Kunden in Finanzanlage- oder Vermögensanlagefragen beraten, Anwendung finden. Eine solche Gleichbehandlung ist, auch und eben gerade zum Schutz des Kunden, notwendig.

V. Vorsorge- und Versicherungsbereich

Im Bereich der Honorarberatung im Versicherungs- und Vorsorgebereich gibt es bereits den Versicherungsberater nach § 34e GewO. Es hat sich gezeigt, dass der Verbraucher die Möglichkeit, sich über Versicherungsprodukte durch einen Versicherungsberater beraten zu lassen, allerdings so gut wie nicht nutzt. Nach unserer Auffassung hat der Verbraucher im reinen Versicherungsbereich keinen zusätzlichen Bedarf über die Beratung durch den Versicherungsvermittler hinaus. Letzterem obliegt bereits eine gesetzliche Beratungspflicht.

Eine weitere Regulierung oder Förderung der Honorarberatung im Versicherungsvermittlerbereich sollte daher nicht angestrebt werden. Einige Zahlen mögen dies noch belegen: Die Bereitschaft des Kunden, für eine Beratung ein Honorar zu zahlen, ist gering. Nach einer unter Privatanlegern im Finanzdienstleistungsbereich repräsentativen Umfrage von TNS Infratest² sind nur 19 % der Anleger bereit, für eine neutrale Beratung zu zahlen, 80 % nicht. Dieselbe Frage wurde schon vor drei Jahren gestellt. Damals hatten 20 % der Kunden Zahlungsbereitschaft bekundet. Von den Befürwortern bekundeten überdies nur 6 % eine Zahlungsbereitschaft in Höhe von 150 € je Std., wie sie in anderen Beratungsberufen üblich sind. Die skeptische Einstellung gegenüber der Honorarberatung ergibt sich aus der positiven Sicht der Anleger auf die derzeit durch Verkaufsprovisionen finanzierte Beratung. Hier sind 84 % der Auffassung, sie würden objektiv beraten. 86 % vertrauen ihrem Vermittler bzw. Berater.

Zu den gleichen Ergebnissen kommt eine Forsa-Umfrage zur Honorarberatung unter Verbrauchern.³ Danach würden 76 % der Verbraucher nicht bereit sein, für eine erfolgsunabhängige Finanzberatung Geld auszugeben. In der detaillierteren Auswertung zeigt sich, dass es dabei keinen gewichtigen Unterschied macht, ob die Befragten jünger oder älter sind. Bei den Befragten unter 30 Jahren liegt die Quote derjenigen, die nicht bereit sind ein Honorar zu zahlen, sogar noch höher, nämlich bei 79 %.

Aufgrund der oben genannten Ausführungen ist die Entscheidung richtig, den Status Quo im Versicherungsbereich beizubehalten. Dies begrüßt der BVK ausdrücklich.

Bonn, den 20. November 2012

Bundesverband
Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

² Umfrage Infratest i.A. der DZ-Bank, 2011

³ Forsa Umfrage, Honorarberatung, Dezember 2011,