



© Project Photos

BVK-Wahlprüfsteine zur Bundestagswahl 2013

Fragen zu sieben Themenkreisen an die im Bundestag vertretenen Parteien

Der BVK hat die Vorsitzenden der im Bundestag vertretenen Parteien gebeten, ihre Positionen zu den für unseren Berufsstand bedeutsamen Themenkreisen darzulegen: Sozialpolitik, Ordnungspolitik, Leitbild der „Ehrbaren Versicherungskaufleute“, Provisionsabgabeverbot, Private Krankenversicherung und Vergütungssysteme. Alle Parteien haben geantwortet.

1. Sozialpolitik

Der Versicherungsvermittler hat eine unersetzliche sozialpolitische Aufgabe. Er vermittelt den Versicherungsnehmern Lösungen für die Schließung der Lücken in den sozialen Sicherungssystemen.

Frage: Was will Ihre Partei tun, damit der Versicherungsvermittler diesen sozialpolitischen Auftrag auch in der Zukunft erfüllen kann?

CDU/CSU Wir schätzen die Arbeit, die Versicherungsvermittler Tag für Tag in unserem Land leisten. Sie haben eine wichtige Scharnierfunktion zwischen Versicherungsunternehmen und Kundschaft. Wir wollen, dass sie auch künftig ihre Arbeit erfolgreich fortsetzen können. CDU und CSU wollen dafür auch die Versicherungswirtschaft vor steuerlichen Mehrbelastungen, wie sie von Rot und Grün geplant sind, schützen.

SPD Mittelstand, Handwerk und Selbständige haben im Vergleich zu größeren Betrieben besondere Chancen, aber auch spezifische Herausforderungen zu bewältigen. Sie stehen mit den Großunternehmen häufig in einer harten

Konkurrenz um Fachkräfte, haben einen eingeschränkteren finanziellen Spielraum und sind vom bürokratischen Aufwand vergleichsweise höher betroffen. Auf der anderen Seite sind kleine und mittlere Unternehmen sehr flexibel, innovativ und zeichnen sich häufig durch eine starke regionale Verbundenheit aus. Selbständige und Freiberufler stehen wie der Mittelstand im Fokus unserer Wirtschaftspolitik. Wir werden die finanziellen und rechtlichen Rahmenbedingungen auf den Prüfstand stellen und gezielt verbessern. Eine von vielen Herausforderungen ist überhaupt erst der Schritt in die Selbständigkeit. Dies zeigt auch der KfW-Gründungsmonitor. Demnach ist die Zahl der Personen, die eine selbständige Tätigkeit begonnen haben, 2011 um elf Prozent im Vergleich zum Vorjahr gesunken. Für eine Stärkung der Innovationskultur in Deutschland ist aber auch eine nachhaltigere Kultur der Selbständigkeit notwendig. Hier gibt es verschiedene Möglichkeiten, positiv einzuwirken. So könnte das Thema „Selbständigkeit“ viel stärker als bisher in Schulen und auch Hochschulen behandelt werden. Selbständigkeit darf nicht zu prekären Lebensverhältnissen wie Altersarmut führen. Wir wollen Selbständige in die sozialen Sicherungssysteme einbeziehen. Ein wichtiges Ziel ist es, dass versicherte Selbständige ihren Einkommen entsprechende Rentenanwartschaften erzielen, um das Risiko der Altersarmut zu minimieren. Deshalb wollen wir die Rentenversicherung langfristig zu einer Erwerbstätigenversicherung weiterentwickeln.



Die private Vorsorge gegen Risiken im Alltag sowie im Alter ist aufgrund des demografischen Wandels und der damit verbundenen Auslastung der staatlichen Sozialsysteme nicht nur unerlässlich, sondern muss unbedingt weiter ausgebaut werden. Versicherungen sind dabei eine ganz wesentliche Säule. Der Versicherungsvermittler bietet mit seinem Angebot umfassend Hilfestellung für die gebotene Vorsorge, berät nicht nur im Einzelfall, sondern sorgt bei vielen seiner Kunden für eine dauerhaft laufende Betreuung einschließlich des Schadenmanagements in Versicherungsfällen. Die sozialpolitische Dimension seiner Tätigkeit ist daher von hoher Bedeutung.



Wir wollen den Versicherungsvertrieb verbraucherfreundlich regulieren. Deshalb wollen wir erreichen, dass Provisionen für den Verbraucher grundsätzlich transparent ausgewiesen werden und damit auch provisionsgetriebenen Fehlberatungen entgegenwirken. Dies stärkt auch die Vermittlerschaft, denn Versicherungsvermittler haben so die Möglichkeit, eine unbeeinflusste und qualitativ hochwertige Beratungs- und Vermittlungsleistung zu erbringen, um ihrer wichtigen Aufgabe gerecht werden zu können. Unser Ziel ist es, dass sowohl Kundinnen und Kunden auf Augenhöhe mit den Vermittlern, aber auch die Vermittler auf Augenhöhe mit den Versicherern verhandeln können.

DIE LINKE. Träger der Sozialpolitik sind der Gesetzgeber, der Bund, die Länder und die Gemeinden sowie die von ihnen beauftragten Anstalten und Körperschaften. Die Sozialpolitik ist

an normativen Leitsätzen, Recht und Gesetz orientiert. Dieser öffentliche Auftrag ist im Grundgesetz verankert und gestützt auf Verfahren und Prinzipien der demokratischen Kontrolle und Rechenschaftspflicht. Zum Kernbereich der Sozialpolitik gehören die umlagefinanzierten Systeme der Sozialversicherung gegen die Lebensrisiken Krankheit, Alter, Unfall und Arbeitslosigkeit, aber auch Pflegebedürftigkeit. Hinzu kommen Maßnahmen zur Herstellung des sozialen Ausgleichs. Beispielhaft ist unter anderem mit der „Riester“-Reform und der damit eingeleiteten Teilprivatisierung der gesetzlichen Rentenversicherung das Marktpotential für Vorsorgeprodukte beträchtlich gesteigert worden, wovon die Versicherungsvermittler profitieren. Wie auch in anderen Bereichen folgen sie in erster Linie unternehmerischen Aspekten und individuellen Interessen. Ein sozialpolitischer Auftrag lässt sich daraus nicht ableiten. Dessen ungeachtet mag es viele Versicherungsvermittler geben, die gewissenhaft und verbraucherfreundlich arbeiten.

2. Ordnungspolitik

Das grundsätzlich marktwirtschaftlich organisierte Verhältnis zwischen Versicherungsunternehmen, Versicherungsvermittlern und Versicherungsnehmern ist zunehmend staatlichen Eingriffen ausgesetzt.

Frage: Wie steht Ihre Partei zu regulativen Eingriffen in die Privatautonomie wie z.B. der Provisionsbegrenzung in der Privaten Krankenversicherung und der nach dem Pflege-Neuausrichtung-Gesetz (PNG) staatlich geförderten privaten Pflegevorsorge?



Die Soziale Marktwirtschaft ist eine Wettbewerbsordnung, in der die Politik die Rahmenbedingungen setzt. Dies gilt auch für Provisionsregelungen in der privaten Krankenversicherung und für die Rahmenbedingungen der staatlich geförderten privaten Pflegevorsorge. Mit dem Pflege-neuausrichtungsgesetz wird die freiwillige private Vorsorge erstmals staatlich gefördert. Durch die Förderung privater Pflegezusatzversicherungen wird eine zusätzliche Säule der Finanzierung geschaffen, die die Bürgerinnen und Bürger dabei unterstützt, eigenverantwortlich und kapitalgedeckt für den Fall der Pflegebedürftigkeit vorzusorgen. Dies wird dazu beitragen, dass Pflege langfristig finanzierbar bleibt. Die gesetzlichen Vorgaben geben allen Bürgern einen Rechtsanspruch auf das neue Produkt. Dank unbürokratischer Rahmenbedingungen ist der Zugang dazu zu besonders günstigen Bedingungen möglich.



Staatliche Eingriffe sind nach Auffassung der SPD zwingend, wenn die marktwirtschaftlichen Mechanismen versagen. Die Deckelung der Abschlussprovisionen sowie die Einführung einer Stornohaftungszeit im Rahmen

des Gesetzes zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts erfolgten – so die unmissverständliche Darstellung von CDU/CSU und FDP im Finanzausschuss – auf ausdrücklichen Wunsch der Branche. Diese sah sich außerstande, die aufgetretenen Missstände selbst zu beseitigen (vgl. BT-Drs. 17/7453). Daher begrüßten alle im Bundestag vertretenen Parteien die Rechtsänderungen.



Grundsätzlich sieht die FDP keine Notwendigkeit, in die Vergütungssysteme von Versicherungen einzugreifen. Die Begrenzung der Provisionen bei der Vermittlung von privaten Krankenversicherungen war ein Ausnahmefall, der auf inzwischen weit verbreitete Geschäftsmodelle zurückgeht, bei denen Kunden regelmäßig zur Rotation zwischen verschiedenen PKV-Angeboten bewegt werden, um die Neukundenprovision mehrfach zu verdienen („Umdeckung“). Das geschah häufig zum Nachteil der Versicherten, wenn damit der Verlust von Altersrückstellungen verbunden war. Hintergrund sind offenbar sehr hohe „Wechselprämien“, die mit dem bis zu 15-fachen der Monatsbeiträge beziffert waren. Die Branche selbst hat solche Praktiken verurteilt, konnte aber nicht erfolgreich dagegen wirken. Ein Provisionsdeckel in Kombination mit verlängerten Stornohaftungszeiten erschien der einzig gangbare Weg, Missbrauch zu vermeiden, und wurde auch von der Branche positiv bewertet. Die FDP hat sich aufgrund des relativ schwerwiegenden Eingriffes für eine Provisionsobergrenze von 9,9 Monatsbeiträgen eingesetzt, um, statt wie von anderen Parteien gefordert weitergehend in den Markt einzugreifen, zunächst die Reaktion des Marktes abzuwarten. Die Entscheidung hat sich aus heutiger Sicht als richtig erwiesen.



Im Interesse der Versicherten und angesichts der drastisch gestiegenen Vermittlungsprovisionen in den letzten Jahren halten wir eine obere Begrenzung der Provisionen für geboten. Gleichzeitig bedarf es einer weitergehenden Transparenz. Verbraucherinnen und Verbraucher müssen in Euro und Cent erkennen können, wie hoch die Provisionskosten sind. Der „Pfleger-Bahr“ hat sich als Flop erwiesen. Er bietet schlechtere Bedingungen als ungeforderte Verträge, lohnt selten und bietet bei weitem keine Absicherung des gesamten Pflegerisikos.

DIE LINKE. DIE LINKE unterstützt Provisionsbegrenzungen, fordert darüber hinaus aber mittelfristig, die provisionsgesteuerte Beratung und Vermittlung gänzlich zu überwinden.

3. Leitbild der „Ehrbaren Versicherungskaufleute“

Die berufsständische Vertretung BVK e.V. hat mit den „Ehrbaren Versicherungskaufleuten“ eine Leitlinie für die Versicherungsvermittler in Deutschland formuliert. Damit werden die seit Jahrhunderten bewährten Kaufmannstugenden zu einer

verbindlichen Vorgabe für das Verhalten und die Grundeinstellungen der selbständigen Kaufleute der Branche. Der BVK e.V. wird dieses Leitbild als Grundlage für die Formulierung eines neuen Berufsbildes der Vermittler weiterentwickeln.

Fragen:

1. Bekennt sich Ihre Partei zum Leitbild der „Ehrbaren Kaufleute“ als Vorbild für das wirtschaftliche Handeln und die ethische Grundeinstellung der Gewerbetreibenden in Deutschland?
2. Wie will Ihre Partei in der nächsten Legislaturperiode die am Leitbild der „Ehrbaren Versicherungskaufleute“ orientierte neue Positionierung der Vermittler bei der Gestaltung des Vertriebs unterstützen und stärken?
3. Wie wird Ihre Partei in der nächsten Legislaturperiode die Verbraucherschutzpolitische Bedeutung der Vermittler unterstützen, die sich dem Leitbild der „Ehrbaren Versicherungskaufleute“ verschrieben haben?
4. Wird Ihre Partei bei der Formulierung und Umsetzung politischer Maßnahmen die wirtschafts- und sozialpolitische Bedeutung selbstbewusster, gut qualifizierter und anständig handelnder Versicherungskaufleute entsprechend berücksichtigen und den BVK e.V. als deren berufsständische Vertretung angemessen beteiligen?

CDU/CSU Für CDU und CSU ist das Leitbild des „Ehrbaren Kaufmanns“ gerade mit Blick auf die Finanzmarktkrise der letzten Jahre ein sehr wichtiges. Es ist ganz wesentlich geprägt durch das Zusammenfallen von Entscheidungsverantwortung und Haftung. Gerade an den Finanzmärkten muss sich dieses Prinzip stärker durchsetzen. Wir begrüßen es, dass der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. sich auch an dem Leitbild des „Ehrbaren Kaufmanns“ orientiert. Dies ist eine gute Grundlage, auch in der Zukunft in einem guten Miteinander zusammenzuarbeiten. Insofern laden wir Sie auch ein, sich in den üblichen Gremien, etwa bei öffentlichen Anhörungen zur Gesetzgebung, aktiv einzubringen.



Mit den „Ehrbaren Versicherungskaufleuten“ haben Sie eine Leitlinie für Versicherungsvermittler erarbeitet. Ziel dieser Initiative ist es, die Berufsausübung der Mitglieder an den über Jahrhunderte erfolgreichen Tugenden des „Ehrbaren Kaufmanns“ auszurichten. Hierzu haben Sie einen Katalog von Berufsregeln erarbeitet und Berufsstandsangehörigen die Möglichkeit gegeben, sich öffentlich dazu zu bekennen. Die SPD begrüßt Initiativen, deren Mitglieder sich selbst dazu verpflichten, hohe Standards einzuhalten. Eine solche Selbstverpflichtung kann jedoch verbindliche gesetzliche Standards nicht ersetzen, zumal wenn die freiwilligen Verpflichtungen nicht von allen auf dem Markt aktiven Vermittlern mitgetragen werden. In ihrer Kommunikation gegenüber den Verbraucherinnen und Verbrauchern lohnt es

sich aber aus unserer Sicht, die selbst auferlegten Standards hervorzuheben und sich dadurch ggf. einen Wettbewerbsvorteil gegenüber Konkurrenten zu verschaffen.

FDP Die FDP begrüßt ausdrücklich das Leitbild des BVK und unterstützt jede Initiative, dass dieses auch gelebt wird. Die Qualifikation der Berater spielt hierfür eine ebenso wichtige Rolle wie das Bekenntnis zu diesem Leitbild, das z.B. durch die berufsständische Organisation dokumentiert wird.

BÜNDNIS 90 DIE GRÜNEN Zu 1.: Wir begrüßen ein Leitbild, nach welchem Vermittler ihren Kunden Produkte auch unter Berücksichtigung der Nachhaltigkeit vorstellen. Wir glauben, dass Kunden durchaus einen Bedarf für entsprechende Produkte haben und dass eine Frage nach der möglichen Berücksichtigung entsprechender Kriterien nur von Vorteil sein kann. Auch die Ablehnung von Vertriebssteuerungen halten wir für sehr positiv und dem Kundeninteresse entsprechend. Insgesamt begrüßen wir das Leitbild.

Zu 2.: Zunächst kommt es allen gut qualifizierten Vermittlern zugute, wenn all diejenigen, die versicherungsberatend und -vermittelnd tätig sind, nachgewiesenermaßen qualifiziert sind und sich fortwährend beruflich fortbilden. Wir wollen deshalb die weitreichenden Ausnahmen für gebundene Vertreter abschaffen. Im Sinne der Vermittlerinnen und Vermittler ist letztlich aber auch, dass wir durch eine Regulierung der Provisionshöhen die provisionsbasierte Falschberatung eindämmen und bei kapitalisierenden Produkten die Zahlung der Provision auf die gesamte Vertragslaufzeit strecken wollen. Diese Maßnahme trifft nämlich gerade solche Vermittler, die nicht nach dem Prinzip ehrbarer Versicherungskaufleute arbeiten. Des Weiteren fordern wir eine größtmögliche Kostentransparenz sowie bei Kapital bildenden Versicherungen die Angabe der anfallenden Kosten als Gesamtbetrag als auch prozentual als durchschnittliche Renditeminderung.

Zu 3.: Aus Verbraucherschutzsicht ist die Verpflichtung der „ehrbaren Versicherungskaufleute“, ihre Kunden fair und an den individuellen Bedürfnissen ausgerichtet zu beraten, von zentraler Bedeutung. Solche zentralen Wohlverhaltensregeln sollten aus unserer Sicht jedoch nicht nur in Form eines Leitbilds verankert werden, sondern auch überprüfbar und damit Bestandteil einer Marktaufsicht sein. Außerdem sollten Verbraucher/Innen Informationen zu Qualifikation, Marktüberblick, vermitteltem Produktspektrum, Höhe der Berufshaftpflicht und der zuständigen Behörde im Falle von Verbraucherbeschwerden erhalten. Daher befürworten wir die Novellierung des Versicherungsvermittlungsregisters und eine einheitliche Beaufsichtigung durch die BaFin, die sich dafür allerdings dezentral organisieren müsste. Diese Maßnahmen würden das Leitbild der „Ehrbaren Versicherungskaufleute“ stärken und generell verankern.

Zu 4.: Bereits heute stehen wir im Kontakt mit Versicherungskaufleuten, welche wir regelmäßig anhören. Natürlich trifft das auf berufsständische Vertretungen wie den BVK e.V. gleichfalls zu, wie für andere Verbände.



DIE LINKE. Die 10 Grundtugenden lesen sich gut und sollten ihre Vorbildfunktion entfalten. Praktisch zeigt sich aber gerade im Finanz- und Versicherungsbereich, dass Selbstverpflichtungen ohne klare rechtliche Sanktionsinstrumentarien sich nur selten bewähren. DIE LINKE setzt sich deshalb für transparente, verbindliche Regelungen ein. Auch die Mitglieder Ihres Berufsstandes würden profitieren, weil es dann Wettbewerbsgleichheit und Fairness für alle Akteure gäbe. Natürlich werden wir auch Gespräche führen, um die verbraucher-schutzpolitische Bedeutung der Vermittler zu unterstützen, die sich dem Leitbild der „Ehrbaren Versicherungskaufleute“ verschrieben haben. Der Ansatz muss aber praktisch von allen auch umgesetzt werden.

4. Europäischer Rahmen zur Versicherungsvermittlung

Die Europäische Kommission hat die im Jahre 2002 verabschiedete Versicherungsvermittler-richtlinie (IMD) überprüft und am 3. 7. 2012 einen überarbeiteten Entwurf veröffentlicht, die sog. IMD II. Zeitgleich wird die Finanzmarkt-richtlinie überarbeitet (MiFID) sowie eine neue Richtlinie zur Regulierung u. a. der fondsgebundenen Lebensversicherungen (PRIIPS-Produkte) konfiguriert.

Fragen:

1. Wie stehen Sie zu den unterschiedlichen Regelungen im Finanzdienstleistungsbereich (MiFID) und Versicherungsbereich (IMD II) bezüglich der Frage der Offenlegung von Provisionen?
2. Plant Ihre Partei eine schnelle Umsetzung der Vorgaben aus Brüssel?
3. Planen Sie weitere Reformen in der nationalen Regulierung der Versicherungsvermittlung?

CDU/CSU Eine wichtige Position für die MiFID II haben CDU und CSU im Prinzip mit unserem national vorgelegten Honoraranlageberatungsgesetz deutlich gemacht: die Etablierung der Honoraranlageberatung als gleichberechtigtes Berufsbild neben der provisionsbasierten Anlageberatung, um dem Anleger die Freiheit zu geben, eigenständig zwischen

beiden Fronten der Anlageberatung wählen zu können, ohne eine Anlageberatung gegenüber der anderen zu privilegieren. Bei der IMD II begrüßen wir grundsätzlich die Intention des derzeitigen Richtlinienvorschlags, im Bereich der Versicherungsvermittler für mehr Transparenz zu sorgen und den Verbraucherschutz zu stärken. Dabei ist allerdings wichtig, dass hier nicht über das Ziel hinausgeschossen wird und etwaige Neuregelungen nicht dazu führen, dass Unternehmen und die Verwaltungen unverhältnismäßig belastet werden. Dies betrifft insbesondere die Bereiche, die bisher noch nicht unter den Anwendungsbereich der IMD fallen.

Auch hier gilt es – wie grundsätzlich im Finanz- und Kapitalmarktbereich – Regulierung mit Augenmaß zu betreiben. Die vorgeschlagene unaufgeforderte Offenlegung der Vermittlerprovisionen muss sorgfältig geprüft und erörtert werden. Langfristig besteht durchaus noch Potenzial zur Weiterentwicklung bei der Regulierung der Versicherungsvermittlung. Aber auch hier gilt es, sorgfältig und überlegt vorzugehen, um nicht über das Ziel hinaus zu schießen. Sicherlich wäre es wünschenswert, ein Regelwerk für eine einheitlich regulierte und überwachte Allfinanzhonorarberatung inklusive der Honorarberatung im Versicherungsbereich auf den Weg zu bringen. Hier sind aber noch einige Fragen offen. So müssen wir unter anderem die Regelung der steuerlichen Behandlung der Honorarberatung im Vergleich zur Provisionsberatung im Auge behalten. Hier gilt es, sorgfältig abzuwägen.



Im Interesse des Verbraucherschutzes setzt sich die SPD für mehr Transparenz in Finanzangelegenheiten ein. Dies gilt auch für Versicherungsprodukte und die Versicherungsvermittlung. Ein generelles Verbot von Provisionen scheint uns nicht sinnvoll. Von den genannten europäischen Vorhaben erwarten wir Verbesserungen für die Versicherungsnehmer und werden sie daher zügig in deutsches Recht umsetzen. Ob weitergehender nationaler Regelungsbedarf besteht, lässt sich naturgemäß erst nach Abschluss der Gesetzgebungsverfahren auf europäischer Ebene beurteilen.



Im Rahmen der aktuell überarbeiteten Versicherungsvermittler-Richtlinie werden weitergehende Initiativen zur Offenlegung von Provisionen und Bezahlmodellen diskutiert, bis hin zu verpflichtenden Nettotarifangeboten der Versicherungen.

Die FDP sieht Forderungen nach der verbindlichen Einführung von Nettotarifen kritisch. Es ist Sache des Marktes, ob er solche Angebote unterbreitet und auch eine Aufgabe der Beraterbranche, bei entsprechender Nachfrage, auf die Einführung entsprechender Produkte hinzuwirken. Soweit künftig die Honorarberater am Markt aktiv werden, ist die Möglichkeit des Erwerbs provisionsfreier Produkte Gegenstand der Beratungsleistung und die entsprechende Zusammenarbeit mit Emittenten zugunsten der Schaffung solcher Angebote durchaus zielführend. Staatliche Zwänge dagegen wären ein massiver, sachlich nicht gerechtfertigter Eingriff in die unternehmerische Freiheit und damit auch in die Prinzipien der Sozialen Marktwirtschaft. Bei der Offenlegung von

Vergütungen müssen – anders als z. B. im Wertpapierbereich – die Wirkungen für die Beratungsqualität abgewogen werden, zum Beispiel auch in Verbindung mit der Bestandspflege. Bei vielen Produkten treten Kunden und Berater in dauerhafte Geschäftsbeziehung. Versicherungsvermittler begleiten ihre Kunden bei den Risiken des täglichen Lebens. Bei möglichen Neuregelungen müssen auch die Marktstrukturen mit überwiegend einzelnen oder mittelständisch organisierten Beratern beachtet werden.



Zu 1.: Insgesamt wollen wir die IMD II in wesentlichen Punkten an die MiFID II angleichen, um die Konsistenz der beiden Regulierungstexte zu verbessern. Dazu gehören im Wesentlichen die Offenlegung der Provisionen und sonstigen Zahlungen, die der Vermittler erhält, sowie Offenlegung aller Kosten (d. h. Vertragsabschluss- u. Vermittlungskosten).

Zu 2.: Ja.

Zu 3.: Eines unserer zentralen Anliegen ist es, dass all diejenigen, die versicherungsberatend und -vermittelnd tätig sind, nachgewiesenermaßen qualifiziert sind und sich fortwährend beruflich fortbilden. Deshalb sollte jeder Versicherungsvermittler eine Mindestqualifikation vor einer objektiven Stelle nachzuweisen haben. Die weitreichenden Ausnahmen für gebundene Vertreter, wonach lediglich die Versicherungsunternehmen die Sachkunde des gebundenen Vermittlers bescheinigen brauchen, erachten wir für falsch. Darüber hinaus fordern wir, den Beratungsverzicht abzuschaffen sowie eine Berücksichtigung von ökologischen, sozialen oder ethischen Anlageformen in Produktinformationen und der Beratung.

Insgesamt fordern wir im Finanzbereich die Schaffung eines einheitlichen Berufsbildes der Honorarberatung. Honorarberater müssen über alle Finanzprodukte hinweg beraten können, um den Kunden die bestmögliche individuelle Beratung zu ermöglichen. Gleichzeitig wollen wir uns für mehr Finanzkompetenz aller einsetzen. Nur wenn wir die Strukturen und Instrumente der Finanzmärkte verstehen, können wir die Nachfrage nach nachhaltigen Anlageformen weiter verstärken und die Transparenz der Märkte erhöhen. Wenn Verbraucher/Innen die anfallenden Kosten bei Finanzprodukten besser verstehen, wirkt sich dies auch auf die Nachfrage nach Honorarberatungsdienstleistungen aus.

DIE LINKE. Sowohl für Finanzanlagen (Regelungen, MiFID II) als auch für Versicherungen (IMD) einschließlich fondsgebundener Lebensversicherungen (PRIPS) hält es DIE LINKE für dringend notwendig, dass alle Anbieter künftig über alle anfallenden Kosten transparent informieren. Dies beinhaltet auch die konsequente Offenlegung von Provisionen und sonstigen Vertriebsanreizen. Im Versicherungsbereich sind hier keine Ausnahmen zu machen, auch nicht in Form von fünfjährigen Übergangsfristen für Nicht-Lebensprodukte, wie es die IMD II vorsieht. DIE LINKE unterstützt die verpflichtende Angabe einer Gesamtkostenquote (Total

expense ratio) in Prozent und in Euro. Mittelfristig fordern wir, die provisionsbasierte Vermittlung und Beratung zu Gunsten einer unabhängigen Beratung, unter anderem durch Verbraucherzentralen und Honorarberater, zu ersetzen. Wir sehen noch großen Nachbesserungsbedarf bei den Vorgaben. Beispielsweise ist die Offenlegung der Provisionen zu verschärfen, und es ist nicht hinnehmbar, dass Provisionen nur unabhängigen Beratern verboten werden sollen. Es ist auch nicht akzeptabel, dass alle anderen nur die Basis der Provisionsberechnung offenlegen müssen, aber noch nicht einmal den Provisionsbetrag. Schließlich ist die Rechtsstellung der Verbraucher zu verbessern und zu stärken. Für DIE LINKE ist das System der provisionsgestützten Beratung und Vermittlung langfristig zu überwinden. Die Finanzierung der Beratung über Provisionen und Vergütungen von dritter Seite schafft strukturell einen grundlegenden Interessenkonflikt, dem sich auf Dauer selbst integre und kundenorientierte Vermittler nicht entziehen können. Alternativ fordert DIE LINKE den Ausbau der Beratungsangebote von Verbraucherorganisationen und unabhängigen Schuldnerberatungsstellen sowie eine Ausweitung der qualifizierten Honorarberatung. Finanzieller Verbraucherschutz ist institutionell durch einen Finanz-TÜV und eine Verbraucherschutzbehörde für den Bereich Finanzmärkte zu stärken. Hierzu haben wir diverse Anträge und Entschließungsanträge eingebracht, zuletzt in Zusammenhang mit der Stärkung der Honorarberatung (Bundestagsdrucksache 17/13248)

5. Provisionsabgabeverbot

Im Frühjahr 2012 startete die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) ein Konsultationsverfahren zum Provisionsabgabeverbot. Die Ergebnisse sind bisher nicht veröffentlicht. Vorausgegangen war ein Urteil des VG Frankfurt vom Oktober 2011, das für einen Einzelfall das Provisionsabgabeverbot wegen Unbestimmtheit für unwirksam erklärte.

Fragen:

1. Plant Ihre Partei eine gesetzliche Verankerung des Provisionsabgabeverbotes in der kommenden Legislaturperiode?
2. Falls Ihre Partei sich für die Abschaffung des Provisionsabgabeverbotes stark macht, wie soll dann der Verbraucherschutz auf der Seite der Versicherungsnehmer hergestellt werden?
3. Falls das Provisionsabgabeverbot Bestand haben soll, macht sich Ihre Partei dann für einen „Netto-Tarif“ für Versicherungsprodukte stark?

CDU/CSU CDU und CSU werden sich mit dem Komplex des Provisionsabgabeverbotes im Versicherungsbereich sorgfältig und ausführlich beschäftigen.

SPD Die SPD befürwortet das Festhalten am Provisionsabgabeverbot. Parallel zur provisionsgestützten Anlageberatung streben wir eine unabhängige Honorarberatung in Finanzangelegenheiten an, die auch Versicherungsangebote umfassen soll. Hierzu sind Nettotarife für alle Produkte des Finanzmarktes einschließlich der Versicherungen erforderlich.

FDP Die FDP setzt sich für eine zügige Klärung ein und befürwortet die Beibehaltung des Provisionsabgabeverbotes. Die FDP ist überzeugt, dass hierunter die Beratungsqualität leiden würde und ein Preiswettbewerb zum Nachteil der Kunden stattfinden würde. Die Situation ist hier eine andere als bei der Wertpapiervermittlung, wo z. B. die Honoraranlageberatung oder schlichte Aspekte der Kundenbindung die Option einer provisionsfreien Vermittlung rechtfertigen. Die FDP setzt sich daher für eine gesetzliche Regelung ein, wie sie die Branche seit langem fordert. Verpflichtende Nettotarife lehnt die FDP ab. Ein Marktangebot könnte sich gleichwohl i. V. m. Modellen zur allumfassenden Finanzhonorarberatung entwickeln, wenn es hierfür eine Nachfrage gibt.

BÜNDNIS 90 DIE GRÜNEN Zu 1. und 2.: Will man die provisionsunabhängige Beratung zu Versicherungsprodukten und ihrer Vermittlung stärken, dann stellt sich das Problem, dass derzeit zahlreiche Versicherungsprodukte ohne eingerechnete Provisionen am Markt nicht verfügbar sind. Wir wollen dieses Problem dadurch lösen, dass wir die Versicherungsunternehmen zur Bereitstellung ihrer Produkte (jedenfalls auch) zu Nettotarif verpflichten. Die Alternative dazu ist in der Berechtigung und Verpflichtung zur Durchleitung der Provision zu sehen. Wir halten die Durchleitung der Provision an die Kunden im Versicherungsbereich wegen der Gefahr eines so genannten „Schnäppcheneffektes“ für verfehlt und lehnen daher sowohl für den Versicherungsberater als auch für den Versicherungsvermittler eine Abschaffung des Provisionsabgabeverbotes ab.



Zu 3.: Gerade auch, weil der Mangel an Nettopoliceiner Ausbreitung der Versicherungsberatung bisher im Wege stand, fordern wir, Versicherungsunternehmen zur Bereitstellung ihrer Produkte zu (jedenfalls auch) Nettotarifen zu verpflichten. Jeder Versicherungsanbieter hat sicherzustellen, dass das jeweilige Versicherungsprodukt befreit von Vertriebskosten zu erhalten ist.

DIE LINKE. Verbraucherschützer fordern schon seit geraumer Zeit die Förderung des honorarasierten Versicherungsvertriebs und eine direkte Abschaffung des Provisionsabgabeverbots. DIE LINKE unterstützt diese Forderung. Denn es ist nicht einzusehen, warum etwa die Provisionsteilung mit Autohäusern oder sonstigen „Tippgebern“ erlaubt sein soll, mit den Kunden aber nicht. Anstatt gesetzlich zur Provisionsauskehrung zu verpflichten, fordert DIE LINKE, Nettotarife in absoluten Größen (Euro) für Versicherungs- / Finanzmarktinstrumente in den Informationsblättern verpflichtend auszuweisen. Hierdurch werden sowohl für die Beraterinnen und Berater als auch die Verbraucherinnen und Verbraucher Kosten transparenter und vergleichbarer. Wie der Verbraucherschutz für Versicherungsnehmer konkret hergestellt werden soll, zeigen unsere Anträge zur Honorarberatung sowie zu den Bewertungsreserven der Lebensversicherungen (Bundestagsdrucksache 17/11407). Wir sind der Ansicht, dass durch einen Wegfall des Provisionsabgabeverbotes Impulse für mehr Nettotarife gegeben werden. Auch könnte damit die qualifizierte Honorarberatung gestärkt werden.

6. Private Krankenversicherung

Bereits 2009 wurde die Private Krankenversicherung (PKV) verpflichtet, einen Basistarif einzuführen, der seitens der Versicherungsunternehmen zum Höchsttarif des Beitrags in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) und ohne Gesundheitsprüfung angeboten werden muss. Gegenwärtig wird dem bewährten dualen System das alternative Modell der Bürgerversicherung gegenübergestellt.

Fragen:

Macht sich Ihre Partei für den Erhalt des dualen Systems (Gesetzliche Krankenversicherung / Private Krankenversicherung) im Gesundheitssystem stark?

Falls nein, welche Reformen sollen in der nächsten Legislaturperiode umgesetzt werden?

CDU/CSU Wir bekennen uns zum Wettbewerb der Krankenkassen. Eine staatliche Einheitsversicherung für alle lehnen wir ab. Die private Krankenversicherung mit ihren individuellen Kapitalrücklagen, um steigende Kosten im Alter

abzudämpfen, leistet einen wichtigen Beitrag zur Nachhaltigkeit und Umsetzung von Neuerungen im Gesundheitswesen.



Die SPD wird gegen eine zunehmende Zwei-Klassen-Medizin vorgehen: Es soll nicht länger von der Versicherungskarte (privat oder gesetzlich) abhängen, wie jemand behandelt wird. Deshalb fordert die SPD die Bürgerversicherung. Sie gewährleistet Gleichbehandlung und verhindert einen massiven Kostenanstieg für Gesetzlich- und Privatversicherte. Auch für die Pflege wird eine Bürgerversicherung angestrebt, deren Kosten Arbeitnehmer und Arbeitgeber zu gleichen Teilen tragen. Es gibt nur noch ein Versicherungssystem für alle Bürgerinnen und Bürger. Auch die privaten Versicherungsunternehmen können die Bürgerversicherung anbieten. Damit wird die Bevorzugung von Privatversicherten beendet. Allein die Krankheit ist künftig ausschlaggebend, wie und wann jemand behandelt wird. So werden auch die Privatversicherten vor massivem Beitragsanstieg geschützt, weil es zukünftig keine überhöhte Abrechnung für Behandlungen gibt. Die Arbeitgeber müssen wieder zur Hälfte an den Kosten des Gesundheitssystems beteiligt werden. Die Arbeitnehmerbeiträge sinken. Aber nur diejenigen Arbeitgeber müssen mehr zahlen, die besonders hohe Löhne zahlen und Boni, wie zum Beispiel Banken und Versicherungen. Eine aufwendige Erhebung von Beiträgen auf Mieten und Vermögen soll es nicht geben, sondern eine Beteiligung durch einen Steuerzuschuss aus der Kapitalbesteuerung. Ein unbürokratisches System.



Die FDP steht für ein freiheitliches und vielfältiges Gesundheitssystem. Dazu gehört auch eine starke private Krankenversicherung. Das Nebeneinander von gesetzlicher und privater Krankenversicherung hat in Deutschland zu guten Ergebnissen geführt. Die FDP lehnt die Einführung einer Bürgerversicherung auf Basis der GKV-Strukturen entschieden ab. Bei der Bürgerversicherung geht es nicht um eine bessere Versorgung der Patienten, sondern allein um die Erschließung zusätzlicher Einnahmequellen. Eine Ausweitung des Umlagesystems löst nicht die künftigen Herausforderungen, vor denen unser Gesundheitssystem angesichts der demografischen Entwicklung steht. Hinzu kommen weitere vielfältige Probleme. Die Bürgerversicherung belastet den Faktor Arbeit, hemmt die Innovationsfähigkeit und gefährdet die Wettbewerbsfähigkeit unserer Wirtschaft. Sie entzieht der medizinischen Infrastruktur Finanzmittel, die dort dringend benötigt werden, vernichtet tausende von Arbeitsplätzen in der privaten Versicherungswirtschaft und würde letztendlich insgesamt – wie die Erfahrungen in anderen Ländern mit Einheitssystemen zeigen – zu einer Verschlechterung der Versorgung führen.

Für ein starkes duales Krankenversicherungssystem ist es aber auch wichtig, die private Krankenversicherung zukunftsfest zu machen, damit die PKV-Beiträge im Alter bezahlbar bleiben. Dazu gehören unter anderem Transparenz bei den Basistarifen und Konzepte sowohl zur Beitragsentwicklung als auch zur Portabilität von Altersrückstellungen. Daran will die FDP weiter arbeiten.



Wir halten die Zweiteilung in GKV und PKV für falsch. Sie führt dazu, dass die Art und das Ausmaß der Behandlung eines Patienten von der Art seines Krankenversicherungsschutzes abhängig sind. Sie setzt Fehlanreize für Ärztinnen und Ärzte, sich in Regionen mit vielen Privatversicherten niederzulassen – und nicht dort, wo sie wirklich gebraucht werden. Und sie führt dazu, dass sich ausgerechnet die wirtschaftlich leistungsfähigsten Bevölkerungsgruppen nicht am Solidarausgleich beteiligen. Wir treten deshalb für eine Bürgerversicherung ein.

DIE LINKE. Das Nebeneinander von gesetzlicher Krankenversicherung (GKV) und privater Krankenversicherung (PKV) als Vollversicherung ist unsinnig und einmalig in Europa. Es ist ein Merkmal der Zwei-Klassen-Medizin. In der PKV wird unabhängig vom Einkommen das persönliche Krankheitsrisiko versichert. Privat krankenversichert sind besonders gesunde, junge, kinderlose und gutverdienende Menschen. Der GKV werden dadurch Beiträge von diesen Personengruppen entzogen. So schwächt die PKV nicht nur die Solidarität, sondern gefährdet auch die finanzielle Stabilität der GKV. Die PKV selbst ist als eigenständiges Versicherungssystem langfristig nicht überlebensfähig, da sich ohne neue junge Mitglieder bereits derzeit existierende Finanzierungsprobleme verstärken. Außerdem führt sie bei nicht wenigen privat Versicherten zu sozialen Härten, wie der neue Notlagentarif, den die Bundesregierung einführen will, erneut verdeutlicht. Unser Konzept einer solidarischen Bürgerinnen- und Bürgerversicherung (BBV) sieht die Abschaffung der PKV als Vollversicherung vor und will sie auf Zusatzversicherungen beschränken. Den Beschäftigten der privaten Versicherungsunternehmen soll ein sozialverträglicher Übergang in Arbeitsverhältnisse in der BBV ermöglicht werden. Grundsätzlich werden alle Einkommen aus unselbständiger und selbständiger Arbeit sowie alle sonstigen Einkommensarten wie Kapital-, Miet- und Pächterträge bei der Bemessung des Beitrags zugrunde gelegt. Eine unabhängige wissenschaftliche Studie zeigt: Dadurch kann der Beitragssatz um ein Drittel auf 10,5 Prozent sinken. Bis zu einem Einkommen von 5.800 Euro im Monat sind Einsparungen spürbar. Die unteren und mittleren Einkommen werden entlastet sowie die Gesundheitsversorgung der Zukunft auf eine nachhaltige und stabile, vor allem aber gerechte Finanzierungsgrundlage gestellt. Die Binnennachfrage wird gestärkt mit positiven Effekten für die Beschäftigung.

So machen wir die Kranken- und Pflegeversicherung solidarisch fit für die Zukunft. Umfragen bestätigen: Eine medizinisch hochwertige Versorgung in einem solidarischen System ist vielen Menschen wichtig. Die große Mehrheit der Bevölkerung befürwortet den Ausgleich zwischen finanziell Besser- und Schlechtergestellten sowie zwischen Gesunden und Kranken. Viele Menschen empfinden die Zwei-Klassen-Medizin als zutiefst ungerecht. Auch viele privat Versicherte sind insbesondere angesichts explodierender Zahlungen im Alter einer solidarischen Finanzierung gegenüber aufgeschlossen.

7. Vergütungssysteme

Mit dem Entwurf eines Gesetzes zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente (Honoraranlageberatungsgesetz) wurden neue Regelungen zur Honorarberatung im Bereich der Finanzanlagen vorgesehen. Der Status Quo im Bereich der Versicherungsvermittlung wurde beibehalten – das bestehende System von Versicherungsberatung und Versicherungsvermittlung bleibt bestehen.

Fragen:

1. Gibt es in Ihrer Partei ein bevorzugtes Vergütungsmodell für die Versicherungsvermittlung?
2. Strebt Ihre Partei eine Stärkung der Honorarberatung auch im Versicherungsvermittlerbereich an?
3. Falls Ihre Partei die Stärkung der Honorarberatung anstrebt, welche weiteren Änderungen müssten bei der Versicherungsvermittlung vorgenommen werden, um eine Etablierung des „nicht gesetzlich definierten Berufsbildes Honorarberater“ zu erreichen?

CDU/CSU Wir halten nichts davon, den Anlegern vorzuschreiben, welchen Weg der Anlageberatung sie wählen sollten. Beide Anlageberatungsformen haben ihre Vor- und Nachteile und bergen ihre entsprechenden Risiken und Chancen. Jeder Anleger muss letztendlich für sich entscheiden können, welche Form der Anlageberatung er bzw. sie für die geeignetste hält, seinen bzw. ihren Bedürfnissen gerecht zu werden. Mit der Etablierung des Berufsbildes durch das Honoraranlageberatungsgesetz wollen wir die Rahmenbedingungen für eine Stärkung der Honorarberatung und eine stärkere Wahrnehmung und Akzeptanz bei den Anlegern schaffen. Das Produkt bzw. die Form der Anlageberatung muss sich dann aber letztendlich aus eigener Kraft am Markt durchsetzen. CDU und CSU wollen die Honorarberatung stärken, indem wir die Voraussetzungen dafür schaffen, dass die Angebotsbedingungen vergleichbar sind. Es liegt dann letztendlich an den Honorarberatern selbst, ihre Dienstleistung am Markt entsprechend zu positionieren.

SPD Vermögens- und Vorsorgeentscheidungen binden die Verbraucherinnen und Verbraucher oft langfristig und mit hohen Beträgen. Entsprechend umsichtig sollte die Auswahl des Finanz- bzw. Versicherungsprodukts erfolgen. Leider weisen die Anlageberatung und -vermittlung in Deutschland noch immer Schwächen und Fehlanreize auf, wie sich im Zuge der Finanzkrise erneut bestätigte. Deshalb will die SPD auch hierzulande die unabhängige Honorarberatung in Finanzangelegenheiten etablieren. Was für vermögende Kunden eine Selbstverständlichkeit ist, soll für den durchschnittlichen privaten Anleger zu einer gleichwertigen Option zur provisionsbasierten Beratung werden. Im Dezem-

ber 2011 legte die SPD-Bundestagsfraktion ein eigenes Konzept zur Stärkung der Honorarberatung in Deutschland vor (BT-Drs. 17/8182). Dessen Kernpunkte sind die Schaffung eines Berufsbildes, einer Vergütungsregelung und die Verpflichtung der Emittenten, Finanzprodukte auch zu Nettotarifen anzubieten. Erforderlich sind klare Begrifflichkeiten, ein Bezeichnungsschutz sowie eine deutliche Abgrenzung zwischen Finanzberatung und -vermittlung. Selbstverständlich muss eine umfassende individuelle Verbraucherberatung das gesamte Angebot an Finanzprodukten berücksichtigen, also Vermögensanlagen ebenso wie Versicherungen und Darlehen. Flankierend soll die Öffentlichkeit gezielt über die Unterschiede zwischen dem Honorar- und dem provisionsgestützten Vertrieb aufgeklärt werden.



Die FDP bleibt ein Verfechter der Wahlfreiheit der Bürgerinnen und Bürger. Die künftige Koexistenz beider Vergütungsformen gewährleistet, dass der Verbraucher sich, je nach Interesse und finanzieller Situation, für die Natur des Produktes entscheiden kann. Eine professionelle Investorengruppe unterscheidet sich deutlich vom Kleinanleger. Mit dem Gesetz zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente wird die Honorar-Anlageberatung als Option für den Verbraucher gesetzlich verankert. Diese Beratungsform differenziert zwischen dem klassischen Geschäftsmodell des provisionsbasierten Anlageberaters und dem des Honoraranlageberaters, der sich ausschließlich vom Kunden vergüten lassen darf. Der Verbraucher erhält ein Wahlrecht, welche Vergütungsform er wünscht. Der mündige Verbraucher wird nicht bevormundet, sondern erhält ein Zusatzangebot für effektive und verantwortungsbewusste Anlageberatung. Die Anforderungen an die Qualifikation und Zulassung der Berater sind gleich. Allerdings muss der mit unabhängiger Beratung werbende Honoraranlageberater einen hinreichenden Marktüberblick haben. Mit der Honorarberatung wird Wettbewerb zwischen den Beratungsangeboten und damit das Prinzip der sozialen Marktwirtschaft gefördert. Aus der Sicht der FDP besteht zunächst kein gesetzlicher Regelungsbedarf für die Versicherungsvermittlung und -beratung. Im Bereich der Versicherungsberatung unterscheiden sich die Vertriebswege dagegen erheblich. Der provisionsunabhängige Versicherungsberater ist bereits heute in der Gewerbeordnung verankert. Die künftigen EU-Vorgaben bleiben jedoch abzuwarten. Bei der Anlageberatung im Wertpapierbereich existieren schon heute Vorgaben für die Offenlegung von Kosten und Provisionen, teilweise gibt es provisionsfreie Angebote der Wertpapier-Emittenten. Deshalb ist eine verbindliche Regelung der Honorarberatung auch hier sinnvoll.



Zu 1.: Im Mittelpunkt steht für uns, dass Verbraucherinnen und Verbraucher bedarfsgerechte Produkte erhalten. Die aus Kundensicht besseren Produkte sollen systematisch eine größere Verkaufschance haben als schlechtere. Es braucht daher gleiche Wettbewerbsvoraussetzungen für die provisionsbasierte Vermittlung und die unabhängige Beratung auch im Versicherungsbereich.

Zu 2.: Insgesamt fordern wir im Finanzbereich die Schaffung eines einheitlichen Berufsbildes der Honorarberatung. Im Versicherungsbereich ist zwar bereits der Versicherungsberater geregelt. Allerdings beobachten wir im Bereich der Versicherungsberatung, dass deren flächendeckenden Ausbreitung u.a. der derzeitige Mangel an Nettopolicen im Wege steht. Das muss sich ändern. Versicherungsberater sollen künftig, nachdem sie eine Empfehlung für ein bestimmtes Produkt abgegeben haben, dieses Produkt auch vermitteln dürfen. Außerdem müssen strukturelle Nachteile für die Versicherungsberatung hinsichtlich der Umsatzsteuerpflicht und der steuerlichen Absetzbarkeit abgebaut werden.

Zu 3.: Um Versicherungsvermittlern den Übergang zur Honorarberatung zu ermöglichen bzw. zu erleichtern, sollten bestehende Verträge auf Provisionsbasis für einen Übergangszeitraum weiterlaufen können.

DIE LINKE. DIE LINKE präferiert die qualifizierte Honorarberatung. Solange es erlaubt bleibt, Versicherungen und Finanzinstrumente gegen Provision zu vermitteln, ist die Gefahr der Falschberatung hoch. Wer auf Provisionsbasis arbeitet, unterliegt stets dem Druck, die Versicherung und/oder das Finanzprodukt mit der höchsten Provision anzubieten und zu verkaufen. Nicht umsonst wurde in Großbritannien zur Stärkung der Unabhängigkeit, zu Gunsten von mehr Klarheit und Transparenz bei der Beratung die Zahlung von Provisionen inzwischen verboten. Ein Provisionsverbot besteht seit Anfang 2013 beispielsweise auch in den Niederlanden. Die Honorarberatung sollte unbedingt auch Versicherungen mit einschließen. Unabdingbar sind für DIE LINKE einheitliche und klare Berufsbezeichnungen. Alle, die auf Honorarbasis arbeiten, dürfen und müssen den Begriff „Berater / Beraterin“ in der Berufsbezeichnung deutlich anführen. Diejenigen, die auf Provisionsbasis „beraten“, vermitteln und verkaufen, müssen den Begriff „Provision“ in ihrer Berufsbezeichnung tragen. Der Begriff „Berater / Beraterin“ ist deshalb unter Bezeichnungsschutz zu stellen. Die Berufsbilder sind gesetzlich klar zu definieren und die Art der Geschäftsbeziehungen ist klar voneinander zu trennen. Ziel ist es, die provisionsgestützte Beratung und Vermittlung schrittweise durch ein Berufsbild „zertifizierter unabhängiger Berater“ zu ersetzen. Für DIE LINKE muss ein Honorarberater beziehungsweise eine Honorarberaterin aus dem gesamten Spektrum von Finanz- und Versicherungsinstrumenten individuelle Lösungen bereitstellen können, und sie müssen einheitlich durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) beaufsichtigt werden und nicht durch die Gewerbeämter. „Mischmodelle“ sollten nicht möglich sein. Versicherungsunternehmen sollen nicht die Beratung / Vermittlung auf Provisionsbasis und zugleich Honorarberatung erbringen dürfen. ■