



BUNDESVERBAND DEUTSCHER VERSICHERUNGSKAUFLEUTE e.V.

Stellungnahme des BVK

zu den

„Eckpunkten für eine gesetzliche Regelung des Berufsbildes der Honorarberatung“
des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV)

Stand: Juli 2011

BMELV- Eckpunkt 1: Anwendungsbereich

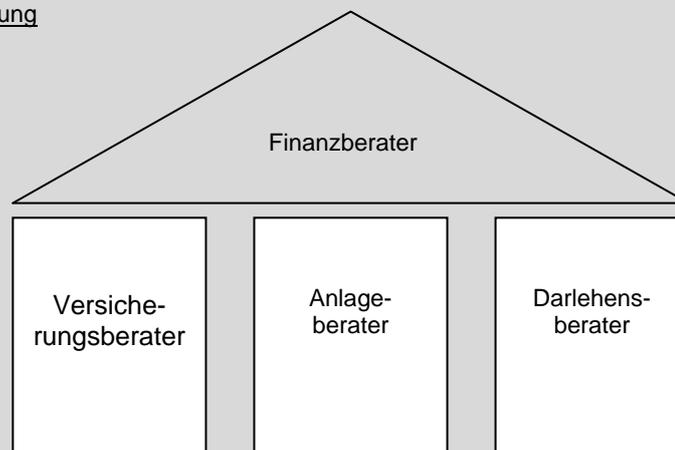
Die Honorarberatung soll den Verbrauchern als Alternative zum Provisionsmodell zur Verfügung stehen und für alle drei Produktgruppen von Finanzdienstleistungen gesetzlich verankert werden:

- Für Versicherungen existiert bereits der **Versicherungsberater**.
- Für Geldanlagen soll ein Berufsbild des **Anlageberaters** geschaffen werden. Dieser umgangssprachlich in einem weiteren Sinn verwendete Begriff ist gesetzlich auf die Honorarberatung über Geldanlagen zu beschränken. Eine weitere Ausdifferenzierung nach Produkten (z.B. Wertpapiere, Investmentfonds, Produkte des Grauen Kapitalmarkts) ist nicht vorgesehen.
- Für Darlehen soll neben den bereits geregelten Darlehensvermittler der **Darlehensberater** gestellt werden. Bei der Darlehensvermittlung besteht ebenfalls das Bedürfnis der Verbraucher nach einer unabhängigen Beratung.

Anlageberater und Darlehensberater sollen auch zu **Bausparverträgen** beraten können.

Wer eine umfassende Beratung zu allen drei Produktgruppen anbietet, soll **Finanzberater** genannt werden.

Berufsbild der Honorarberatung



Die genannten Honorarberater treten neben andere auf Honorarbasis beratende Berufe wie Steuerberater, Rentenberater und Rechtsberater (Rechtsanwälte).

BVK-Anmerkung zu Eckpunkt 1: Anwendungsbereich

Der BVK begrüßt es vom Grundsatz her, dass die Honorarberatung gesetzlich geregelt wird und der Verbraucher die Möglichkeit haben muss, sich bei Vermögensanlagen und Darlehensaufnahme durch einen unabhängigen Berater, der vom Unternehmen keine Provisionen erhält und über eine Qualifikation zur Berufsaufnahme und -ausübung verfügt, gegen ein vom Verbraucher zu zahlendes Honorar beraten zu lassen. Dies entspricht dem Berufsbild des Versicherungsberaters nach § 34e GewO, der bereits die Honorarberatung bei Versicherungsprodukten regelt, so dass es bei der Versicherungsberatung einer weiteren gesetzlichen Verankerung nicht bedarf.

Es hat sich aber gezeigt, dass der Verbraucher die Möglichkeit, sich über Versicherungsprodukte durch einen Versicherungsberater beraten zu lassen, so gut wie nicht nutzt. Bei fast 170.000 registrierten Versicherungsvermittlern sind nicht einmal 180 Versicherungsberater registriert. Aus dieser Relation ist zu entnehmen, dass der Verbraucher keinen zusätzlichen Bedarf über die Beratung des Versicherungsvermittlers hinaus sieht, dem gesetzlich nicht nur eine Beratungspflicht obliegt, sondern der darüber hinaus bei einer Versicherungsvermittlung auch noch ein Beratungsprotokoll für den Kunden erstellen und ihm aushändigen muss. Es ist auch nicht zu erkennen, dass ein objektives Bedürfnis des Verbrauchers nach zusätzlicher Beratung durch einen Honorarberater besteht und von daher die Honorarberatung bei Versicherungen zu ändern oder diese in besonderer Weise zu fördern ist. Der Grundannahme für eine solche Änderung, dass durch die Versicherungsvermittler keine objektive Beratung durchgeführt werde und diese nur von provisionsunabhängigen Beratern erreicht werden könne, steht schon entgegen, dass

- dem Vermittler umfangreiche Informationspflichten nach § 60 ff. VVG¹ sowie § 1 ff. VVG-InfoV² obliegen,
- er, wie ausgeführt, den Kunden beraten muss (§§ 61 VVG), ein Beratungsprotokoll zu erstellen hat (§ 62 VVG) und bei fehlerhafter Beratung selbst in Haftung genommen werden kann (§ 63 VVG),
- der Versicherer dem Verbraucher nach § 4 VVG-InfoV ein Produktinformationsblatt mit ebenfalls umfangreichen Informationen zu dem gewählten Versicherungsprodukt zur Verfügung zu stellen hat und
- von mehr als 1 Million Vertragsabschlüssen im Jahr 2010 ganze 162 zulässige Kundenbeschwerden gegen Versicherungsvermittler beim Ombudsmann für Versicherungen eingegangen sind³.

Ebenfalls falsch ist die Annahme, dass die Honorarberatung vor Schlecht- und Falschberatung schützt.

Nach jüngsten Studien besteht kein Zusammenhang zwischen der Qualität der Tätigkeit von Vermittlern und Provisionen⁴.

Weder Verbraucherzentralen noch selbständige Honorarberater können eine fehlerfreie Versicherungsberatung garantieren. Berater der Verbraucherzentralen verfügen überwiegend

¹ Versicherungsvertragsgesetz vom 23.11.2007 (BGBl. I S. 874, 901);

² Verordnung über Informationspflichten bei Versicherungsverträgen vom 18.12.2007 (BGBl. I S. 3004);

³ Ombudsmann für Versicherungen, Jahresbericht 2010, S. 70;

⁴ Mindtrace Stieber Beratungs GmbH: „Qualitätsaudit 2010 – Versicherungsvermittlung, Studie über den Zusammenhang von Vertriebskosten und der Qualität der Tätigkeit von Versicherungsvermittlern“, 2010
IMWF Institut für Management- und Wirtschaftsforschung, Studie „Verbraucherschutz durch Vergütungsmodelle im Finanzvertrieb“, 2010;

vgl. Untersuchung am Institut für Versicherungswesen der Fachhochschule Köln (IVW), Ergebniswiedergabe in Versicherungsvermittlung, 9/2010, S. 308 f.

nicht einmal über eine notwendige Sachkundeprüfung und Zulassung für ihre beratende Tätigkeit.

Soweit von dem Eckpunktepapier des BMELV Finanzberater, Anlageberater und Darlehensberater angesprochen werden, so bestehen zwar bisher keine gesetzlichen Berufszugangsregelungen, wohl aber ist bereits ein Gesetzentwurf der Bundesregierung zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts⁵ in der parlamentarischen Beratung, der unter der Legaldefinition des „Finanzanlagenvermittlers“ sowohl die Anlageberatung wie auch die Finanzanlagenvermittlung regeln soll (§ 34f Abs. 1 Satz 1-GewO-Entw.).

Eine Kompatibilität der Eckpunkte mit dem Gesetzgebungsvorhaben der Bundesregierung ist weitestgehend nicht erkennbar.

BMELV-Eckpunkt 2: Qualifikation

Der Versicherungs-, Anlage- und Darlehensberater muss hinsichtlich derjenigen Produktgruppen qualifiziert sein, über die er berät. Der Finanzberater muss hinsichtlich aller drei Produktgruppen qualifiziert sein.

Hinsichtlich des Qualifikationsniveaus bilden die allgemeinen Anforderungen an die Sachkunde, die auch auf Vermittler anwendbar sind, den Ausgangspunkt. Perspektivisch soll dieses Niveau für Honorarberater angehoben werden und auch Anforderungen an die berufliche Fortbildung umfassen.

BVK-Anmerkung zu Eckpunkt 2: Qualifikation

Der Grundforderung, dass ein Honorarberater hinsichtlich derjenigen Produktgruppen, über die er berät, qualifiziert sein muss, ist zuzustimmen.

Richtig ist es auch, dass die Anforderungen an die Sachkunde, die auch auf Vermittler anwendbar sind, für Honorarberater gelten müssen, so wie dies auch für Versicherungsberater gilt.

Was im Eckpunkt darunter zu verstehen sein soll, dass perspektivisch das Niveau für Honorarberater angehoben werden und auch Anforderungen an die berufliche Fortbildung umfassen soll, bleibt unklar. Jedenfalls erscheinen die Anforderungen an die Ausbildung und Sachkundeprüfung, die für Versicherungsvermittler und -berater gelten, nicht nur als ausreichend, sondern als vorbildlich. Innerhalb der Europäischen Union gelten sie jedenfalls als beispielhaft.

Ablehnend steht der BVK einer gesetzlich umschriebenen Fortbildungsverpflichtung gegenüber, da sich aus den Beratungs- und Dokumentationspflichten indirekt nach dem VVG die Notwendigkeit für jeden Vermittler und Berater ergibt, sich fortzubilden. Der BVK tritt vielmehr für eine Branchenlösung ein, die die Fortbildungsverpflichtung regelt.

BMELV-Eckpunkt 3: Beratung

Der Honorarberater muss einen **ausreichenden Marktüberblick** haben, d.h. die Beratung muss auf der Grundlage einer hinreichenden Zahl von auf dem Markt angebotenen Produkten und Anbietern erfolgen. Wer als Finanzberater tätig wird, muss bei der Beratung außerdem das **Zusammenwirken aller drei Produktgruppen** berücksichtigen.

⁵ Drs. 17/6051 vom 6.6.2011

Der Verbraucher kann, wenn er die Dienste des Honorarberaters in Anspruch nimmt, auf die **Beratung** und deren **Dokumentation** nicht verzichten. Für den Darlehensberater ist eine entsprechende Dokumentationspflicht noch zu schaffen.

BVK-Anmerkung zu Eckpunkt 3: Beratung

Die Anforderung, dass der Honorarberater einen ausreichenden Marktüberblick haben muss, entspricht der Regelung des § 60 VVG für Makler und Mehrfachagenten, und ihr ist zuzustimmen. Gleiches gilt für die Anforderungen an den „Finanzberater“.

Richtig ist es auch, dass der Honorarberater dem Kunden eine Dokumentation über die Beratung zukommen lassen muss, auf die der Kunde jedoch unter den Voraussetzungen des Versicherungsvertragsgesetzes verzichten können muss (§ 62 Abs. 2 VVG). Der vorgesehene Ausschluss eines Verzichts bedeutet eher Bevormundung statt Schutz.

BMELV-Eckpunkt 4: Vermittlung

Der Honorarberater soll nicht nur abstrakt beraten dürfen, sondern auch den Erwerb eines konkreten Finanzprodukts vermitteln können. Dem Kunden ist nicht gedient, wenn er sich nach der Beratung selbst um den Erwerb des Finanzprodukts kümmern muss. Es kann sonst passieren, dass er nicht nur das Honorar des Honorarberaters, sondern über den Produktpreis auch die Provision des Vermittlers zahlt. Für die Vermittlung darf der Honorarberater aber weder vom Produkthanbieter noch von einem Dritten einen wirtschaftlichen Vorteil für sich behalten.

BVK-Anmerkung zu Eckpunkt 4: Vermittlung

Keine Zustimmung des BVK findet der Vorschlag im Eckpunktepapier, dass der Honorarberater den Erwerb eines konkreten Finanzprodukts vermitteln können soll. Vielmehr ist die Regelung des Versicherungsvermittlerrechts zu übernehmen. Danach bezieht sich die Erlaubnis für Versicherungsberater nicht auf die Vermittlung von Versicherungen, sondern auf die Befugnis, Dritte bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen oder der Wahrnehmung von Ansprüchen aus dem Versicherungsvertrag im Versicherungsfall rechtlich zu beraten und gegenüber dem Versicherungsunternehmen außergerichtlich zu vertreten (§ 34e Abs. 1 Satz 3 GewO).

Würde dem Honorarberater auch die Erlaubnis zur Vermittlung von Versicherungen, Finanzanlagen und Darlehen erteilt werden können, ohne dass er dafür vom Unternehmen einen wirtschaftlichen Vorteil erhält, könnte er für die Beratung und für die Vermittlung jeweils ein Entgelt vom Kunden verlangen, also genau das, was nach der Intention der Eckpunkte nicht gewollt ist.

Zuzustimmen ist hingegen dem Grundsatz, dass die Vergütung der Honorarberatung ausschließlich durch den Kunden erfolgen soll und der Berater in keinem Fall Provisionen (so in § 34e Abs. 3 GewO bereits geregelt) oder wirtschaftliche Vorteile vom Produkthanbieter erhalten darf und keine wirtschaftlichen Verflechtungen zwischen ihnen bestehen dürfen. Insoweit ist die entsprechende Vorschrift des § 34e GewO auf alle Anlagen-, Darlehns- und Finanzberater zu übertragen.

BMELV-Eckpunkt 5: Vergütung

Der Honorarberater wird ausschließlich vom Kunden vergütet. Er muss den Kunden vor Abschluss des Beratungsvertrags über die Höhe der von ihm verlangten Vergütung unterrichten. Für andere

beratende Berufe, z.B. Rechtsanwälte und Architekten, bestehen detaillierte gesetzliche **Vergütungsregelungen**. Das BMELV hält ähnliche Regelungen für Honorarberater perspektivisch für wünschenswert, für die gesetzliche Regelung des Berufsbildes aber nicht für zwingend.

BVK-Anmerkung zu Eckpunkt 5: Vergütung

Wie bereits ausgeführt, sollte der Honorarberater wie der Versicherungsberater durch seine Beratungstätigkeit keinen wirtschaftlichen Vorteil durch einen Produktgeber erhalten dürfen. Er darf eine Vergütung ausschließlich vom Kunden erhalten.

Abzulehnen ist aber der perspektivische Wunsch des BMELV, eine gesetzliche Vergütungs- und Honorarordnung für Honorarberater einzuführen. Verbindliche Gebührenordnungen kennt das deutsche Recht grundsätzlich nur bei verkammerten Berufen, also solchen, denen staatliche Aufgaben übertragen worden sind. Innerhalb einer freien und sozialen Marktwirtschaft bilden sich Preise nach Angebot und Nachfrage sowie den Regeln des Wettbewerbs und sollten staatlich-dirigistischen Eingriffen vorenthalten bleiben.

BMELV-Eckpunkt 6: Unabhängigkeit

Der Honorarberater muss in seinen Entscheidungen von den Produkthanbietern unabhängig sein. In keinem Fall darf er Provisionen oder sonstige wirtschaftliche Vorteile von Produkthanbietern für sich behalten.

Grundsätzlich dürfen zwischen dem Honorarberater und Produkthanbietern keine wirtschaftlichen Verflechtungen bestehen. **Banken** und andere Finanzdienstleistungsunternehmen, die neben dem Vertrieb auf Provisionsbasis auch Honorarberatung anbieten wollen, müssen für die Honorarberatung einen strikt getrennten Geschäftsbereich oder ein Tochterunternehmen gründen, damit die Unabhängigkeit gewährleistet ist. Zusätzlich muss die Bank angemessene Grundsätze aufstellen, organisatorische Vorkehrungen treffen und wirksame Verfahren vorhalten, um sicherzustellen, dass ihre Empfehlungen im Rahmen der Honorarberatung nicht zugunsten von haus- und konzerneigenen Produkten beeinflusst werden.

BVK-Anmerkung zu Eckpunkt 6: Unabhängigkeit

Das Ziel, dass der Honorarberater in seinen Entscheidungen von Produkthanbietern unabhängig sein muss und dass er in keinem Fall wirtschaftliche Vorteile von Produkthanbietern für sich behalten darf, wird vom BVK geteilt.

Es ist jedoch kaum denkbar, dass Banken und andere Finanzdienstleistungsunternehmen, die neben dem Vertrieb auf Provisionsbasis auch Honorarberatung anbieten wollen, dies in strikt getrennten Geschäftsfeldern oder in eigens gegründeten Tochterunternehmen erreichen.

BMELV-Eckpunkt 7: Provisionen

Zahlreiche Versicherungs- und Anlageprodukte sind ohne eingerechnete Provisionen oder Rückvergütungen auf dem Markt nicht erhältlich. Dies kann zu dem Problem führen, dass der Kunde neben dem Honorar für die Beratung über den Produktpreis zwangsläufig auch die Provision für die Vermittlung zahlt. Dieses Problem kann dadurch gelöst werden, dass entweder die Anbieter zur Bereitstellung ihrer Produkte zu **Nettotarifen** verpflichtet werden oder die Honorarberater zur **Durchleitung der Provision** an den Kunden berechtigt und **verpflichtet** werden.

Gegenüber der Verpflichtung zu Nettotarifen ist die Berechtigung und Verpflichtung zur Durchleitung der Provision besser mit der marktwirtschaftlichen Ordnung vereinbar und daher zu bevorzugen.

Eine Durchleitung der Provision an den Kunden ist im Versicherungsbereich aber nur möglich, wenn für Versicherungsberater (nicht zwangsläufig auch für Versicherungsvermittler) das **Provisionsannahmeverbot** in § 34e Absatz 3 der Gewerbeordnung und das auf § 81 Absatz 2 Satz 4 des Versicherungsaufsichtsgesetzes gestützte **Provisionsabgabeverbot** aufgehoben werden. Dafür sprechen auch marktwirtschaftliche und wettbewerbliche Gründe.

Wegen der z.B. im Versicherungsbereich bestehenden Stornohaftung sind die technischen Details, auf welche Weise und zu welchem Zeitpunkt die Provisionen an den Kunden weiterzugeben sind, noch festzulegen. Hierbei ist eine rätierliche Weitergabe an den Kunden, verbunden mit einer Treuhändlung für die noch ausstehenden Beträge, denkbar.

BVK-Anmerkung zu Eckpunkt 7: Provisionen

Es kann nicht erkannt werden, dass ein Problem darin zu sehen ist, dass ein Verbraucher für die Inanspruchnahme zwei unterschiedlicher Leistungen, nämlich für die Beratung durch einen Honorarberater einerseits und die Beratung und Vermittlung durch einen Vermittler, auch zwei Entgelte zu zahlen hat.

Die Vorschläge, das (angebliche) Problem zu lösen, sind abzulehnen. Ohne eine Änderung des HGB sind Nettotarife, wonach der Kunde das Honorar für die Tätigkeit des Vermittlers zu tragen hat und der Vermittler keine Provisionen vom Unternehmen erhalten darf, nicht möglich. Noch weniger sachgerecht erscheint der Lösungsvorschlag, dass der Honorarberater zwar Provisionen vom Unternehmen erhalten kann, diese aber an den Kunden weiterleiten muss. Dabei ist schon nicht erkennbar, wie eine Identität von Provision und Beratungshonorar erreicht werden soll, die es verhindern könnte, dass der Kunde dennoch nicht mehr an Vergütungen zu leisten hat oder der Berater vom Kunden eine höhere Beratungsgebühr erhält als der Betrag, den das Unternehmen an Provision zahlt. So dürfte jede Honorarberatung bei einer Kfz-Police oder einer Reiserücktrittsversicherung teurer werden als die heute übliche Vermittlungsprovision. Als weitere Folge würden beratungsintensive Produkte beim Versicherungsvermittler „landen“ und werthaltige Verträge über Honorarbasis abgewickelt werden.

Ebenfalls abzulehnen ist der Vorschlag, das Provisionsabgabeverbot aufzuheben. Dieses Verbot hat bewirkt, dass Vergütungsfragen von Versicherern und Vermittlern zwischen diesen geregelt wurden und der Kunde seine Entscheidung, wo er eine gewünschte Versicherung mit gleichen Leistungen abschließt, von der Prämienhöhe abhängig macht. Der Wettbewerb wurde daher auf die Ebene der Produktanbieter verlagert, und nicht auf die der Vermittler, die sich bereits gegenüber den Unternehmen in einer wettbewerbsfernen Lage befinden.

BMELV-Eckpunkt 8: Übergangsregelung

Vermittlern, die derzeit noch auf Provisionsbasis arbeiten, sollte der Übergang zur Honorarberatung erleichtert werden. Nur so kann erreicht werden, dass auf dem Markt eine hinreichend große Zahl von Honorarberatern tätig wird. In einer Übergangsregelung sollte festgelegt werden, dass für einen begrenzten Zeitraum bestehende Vertragsverhältnisse auf Provisionsbasis fortgeführt werden können, neue Vertragsverhältnisse aber nur noch auf Honorarbasis begründet werden können.

BVK–Anmerkung zu Eckpunkt 8: Übergangsregelung

Der Wortlaut in Satz 1 dieses Eckpunktes macht deutlich, dass er sich auf Vermittler bezieht, die derzeit auf Provisionsbasis tätig sind. Vermittler von Versicherungen, die gegen Provisionen und Courtagen vom Versicherer tätig sind, sind Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler (§ 59 Abs. 1 ff. VVG). Diesen soll der Übergang zur Honorarberatung erleichtert werden.

Die vorgeschlagene Übergangsregelung wird seitens des BVK entschieden abgelehnt, führt sie doch zur Abschaffung eines Jahrhunderte alten Berufes.

Ziel des Eckpunktes soll es doch sein, dass neue Vertragsverhältnisse nur noch auf Honorarbasis fortgeführt werden dürfen. Der Versicherungsvertreter nach § 84 HGB wird als Vertreter des Versicherungsunternehmens tätig, er handelt daher im Namen und im Auftrage des Unternehmens, wenngleich er selbständiger Gewerbetreibender ist. Für seine Leistungen erhält der Versicherungsvertreter nach § 87 HGB eine Provision. Ohne dass diese gesetzlichen Grundlagen in Frage gestellt und geändert werden, ist die Einführung der reinen Honorarberatung, in der der Kunde Schuldner einer solchen Vergütung wird, nicht möglich. Erstmals in dem deutschen Rechts- und Vertragsgefüge würde ein Vertreter gegen sein vertretenes Unternehmen keinen Anspruch auf Vergütung haben dürfen.

BMELV – Eckpunkt 9: Aufsicht

Derzeit fallen Unternehmen, die nur über Versicherungen, Darlehen, Investmentfonds und Produkte des Grauen Kapitalmarkts beraten, unter die Aufsicht der **Gewerbebehörden**. Unternehmen, die über Wertpapiere beraten, fallen immer unter die Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (**BaFin**); das Unternehmen darf in diesem Rahmen auch über Investmentfonds und Produkte des Grauen Kapitalmarkts beraten. Banken und andere Finanzdienstleistungsinstitute, die über Darlehen, Investmentfonds und Produkte des Grauen Kapitalmarkts beraten, fallen ebenfalls unter die Aufsicht der BaFin.

Angesichts der aktuellen Diskussion über die Beaufsichtigung der freien Finanzvermittler stellt sich die Frage, ob diese Aufteilung der Aufsicht als gegeben hingenommen oder erneut in Frage gestellt werden soll. Der Ausgang des laufenden parlamentarischen Verfahrens zum Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts wird diese Frage präjudizieren. Versicherungsberater und Darlehensberater blieben bei der geltenden Struktur unter der Aufsicht der Gewerbebehörden, Anlageberater unter der Aufsicht der BaFin.

Entsprechend dem Grundsatz, dass bei Tätigkeit in verschiedenen Geschäftsbereichen die Aufsicht durch die „höhere“ Behörde wahrgenommen wird, sollte der neu zu schaffende **Finanzberater** jedenfalls unter die Aufsicht der BaFin gestellt werden.

BVK-Anmerkung zu Eckpunkt 9: Aufsicht

Der BVK tritt für eine Aufsicht aller Berufe, die Honorarberatungen durchführen, durch die Gewerbeämter ein. Diese Regelung gilt bereits für den Versicherungsberater und hat sich bewährt. Hingegen hat die Aufsicht der BaFin über die Versicherungsunternehmen nach § 80 VAG keine Bedeutung erlangt, sie hat nach Erkenntnissen des BVK gar nicht stattgefunden.

Es ist vor allem sachlich nicht nachvollziehbar, dass der neu zu schaffende Beruf des Finanzberaters unter die Aufsicht der BaFin gestellt werden soll, obwohl alle einzelnen Beratungsleistungen (siehe Grafik Eckpunkt 1), die den Finanzberater ausmachen sollen, der Aufsicht der Gewerbeämter unterfallen sollen.

BMELV – Eckpunkt 10: Regelungsstandort

Die auf Honorarberater anwendbaren Regelungen sind je nach Produktgruppe auf verschiedene **Fachgesetze** verteilt. Sie betreffen meist sowohl Berater als auch Vermittler. Der Versicherungsberater ist bereits in der Gewerbeordnung geregelt. Der Anlageberater, der auch über Wertpapiere berät, könnte im Kreditwesengesetz geregelt werden. Darlehensvermittler sind derzeit im Bürgerlichen Gesetzbuch geregelt. Innerhalb der Bundesregierung wird geklärt, inwiefern Bereitschaft besteht, die genannten Fachgesetze zu ändern. Als Alternative kommt ein **eigenes Gesetz** zur Honorarberatung in Betracht, wobei ggf. der bereits geregelte Versicherungsberater auszuklammern ist. Die **wirtschaftlichen Erfolgchancen** der Honorarberatung hängen allerdings noch von weiteren Faktoren ab:

- **Steuerliche Behandlung:** Für Versicherungsverträge im Bereich der Vorsorge (beispielsweise Lebensversicherungen) können die Beiträge und damit auch die in den Beiträgen eingerechneten Provisionen für die Vermittlung vom Verbraucher im Rahmen des Sonderausgabenabzugs als sogenannte Vorsorgeaufwendungen steuerlich geltend gemacht werden. Ein gesondert abgerechnetes Honorar für die Beratung über dieselben Produkte kann bisher hingegen nicht steuermindernd geltend gemacht werden. Eine steuerliche Gleichbehandlung der Honorarberatung ist anzustreben.
- **Bürokratieaufwand:** Der durch gesetzliche Vorgaben bedingte organisatorische und finanzielle Aufwand für die Zulassung und Tätigkeit als Finanzdienstleistungsinstitut ist relativ hoch. Damit auch mittelständische Unternehmen als Finanzberater und Anlageberater tätig sein können, sollte dieser Aufwand auf das unverzichtbare Maß begrenzt sein.
- **Akzeptanz bei den Verbrauchern:** Um die Akzeptanz der Honorarberatung bei den Verbrauchern zu steigern, sollte die Bundesregierung mit dem Inkrafttreten einer gesetzlichen Regelung die Öffentlichkeit über die Wesensmerkmale und Vorteile der Honorarberatung aufklären.

BVK-Anmerkung zu Eckpunkt 10: Regelungsstandort

Der BVK teilt die Auffassung, dass der Beruf des Versicherungsberaters bereits geregelt ist und bei einem eigenen Gesetz zur Honorarberatung ausgeklammert werden sollte.

Auf Ablehnung stößt das Ziel des BMELV, durch eine eigene Öffentlichkeitsarbeit die Akzeptanz der Honorarberatung bei den Verbrauchern zu steigern und die Öffentlichkeit einseitig über die Wesensmerkmale und Vorteile der Honorarberatung aufzuklären. Es kann nicht Aufgabe des Staates sein, einem Beruf wie dem des Versicherungsvermittlers eine objektive Beratung gesetzlich vorzuschreiben und gleichzeitig Vorzüge der Beratung durch einen anderen Beruf herauszustellen. Die Grenzen, in einen funktionierenden Wettbewerb einzugreifen, werden hier weit und nicht hinnehmbar überschritten.

Zusammenfassung:

1. Der BVK begrüßt die Absicht des Ministeriums, neben dem Berufsbild des Versicherungsberaters die Honorarberater, die als Finanzanlagen- oder Darlehensberater tätig sind, zu regulieren und dabei die gesetzlichen Qualitätsstandards zu übernehmen, die für Versicherungsberater gelten.
2. Die vorgelegten Eckpunkte für eine gesetzliche Regelung des Berufsbildes der Honorarberatung sind teilweise nicht kompatibel mit bestehendem Recht und Gesetzgebungsvorhaben der Bundesregierung, so nicht mit dem Entwurf eines Gesetzes zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts.

3. Die Grundannahme der Eckpunkte, dass die Beratung bei Versicherungen und Finanzanlagen durch Honorarberatungen objektiver und nicht von Provisionsaspekten geprägt sei, bleibt auch nach dem von dem BMELV in Auftrag gegebenen Gutachten unbewiesen.
4. Die Relation zwischen registrierten Versicherungsvertretern und Versicherungsberatern zeigt, dass der Verbraucher der Qualität der Beratung durch Versicherungsvermittler vertraut und keinen Bedarf sieht, eine weitere Beratung in Anspruch zu nehmen. Es zeigt sich auch, dass Verbraucherwunsch und Verbraucherschutzforderungen weit auseinander klaffen.
5. Der BVK lehnt die Vermittlung von Versicherungen und Finanzanlagen durch Honorarberater ebenso ab wie die Weitergabe von Provisionen der Unternehmen vom Honorarberater zum Kunden und die Aufhebung des Provisionsabgabeverbots.
6. Der Vorschlag, Vermittlern, die auf Provisionsbasis tätig sind, zum Übergang zur Honorarberatung zu verhelfen und langfristig nur noch die Honorarberatung zuzulassen, lehnt der BVK, wenn davon auch Versicherungsvertreter betroffen sein sollen, strikt ab. Dadurch würde nicht nur ein über Jahrhunderte gewachsener Beruf gefährdet, sondern sogar der Beruf des Versicherungsvertreters abgeschafft würde.

Bonn, den 25. Juli 2011

Gez. Gerd Pulverich
Hauptgeschäftsführer