



**Stellungnahme  
zur Honorarberatung  
des  
Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V.  
Bonn – Berlin - Brüssel**

**Einleitung**

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK e.V.), der die Interessen von mehr als 40.000 Versicherungsvertretern und -maklern vertritt, verfolgt mit dieser Veröffentlichung die Absicht, das Thema Honorarberatung umfassend und neutral darzustellen.

**I. Situationsanalyse, Zahlen, Daten, Fakten**

Vermittler von Versicherungen werden üblicherweise über die zu erzielende Provision bzw. Courtage vergütet, welche die Produkthanbieter an die Vermittler zahlen. Versicherungsprodukte sind komplex und beratungsbedürftig, eine rein schriftliche oder webbasierte Erläuterung ist oft nicht ausreichend. Hinzu kommt, dass ein vielfältiger und unübersichtlicher Markt sowie vereinzelte Provisionsexzesse, die der BVK vehement ablehnt, Entwicklungstendenzen beschleunigt haben, die den Blick auf die wesentliche Bedeutung der Beratungsleistung in den Hintergrund drängen. Zu fragen ist in diesem Zusammenhang, ob die derzeit in der Diskussion befindlichen Denkansätze zur Honorarberatung ein ideologisches Trugbild sind oder sachlich orientiert dem letztlich angestrebten Ziel - mehr Verbraucherschutz zu schaffen - dienen.

## 1. Untersuchte Grundlagen

Bisher liegen im Wesentlichen folgende Stellungnahmen und Umsetzungsvorschläge zur Honorarberatung vor, die in diesem Papier näher beleuchtet und deren Aussagen modifiziert oder widerlegt werden können.

- a. So hat das **Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV)** in seinem vorgelegten „**Eckpunktepapier für eine gesetzliche Regelung des Berufsbildes der Honorarberatung**“<sup>1</sup> Thesen aufgestellt, die es kritisch zu prüfen gilt. Ziel ist es danach, in Deutschland eine Alternative zur Provisionsberatung zu etablieren. Unter der Überschrift „Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen“ hat das Ministerium Vorschläge gemacht, wie die Honorarberatung im gesamten Finanzdienstleistungsbereich aus einem Nischendasein zu einer am Markt verbreiteten Vergütungsform gelangen soll.
- b. Die **Fraktion der SPD** hat in ihrem Antrag<sup>2</sup> „**Verbraucherschutz stärken – Honorarberatung etablieren**“ gefordert, Informationen der Verbraucherinnen und Verbraucher auf eine neue Grundlage zu stellen. Es sei dafür notwendig, die Beratung und Vermittlung von Finanzprodukten neu zu ordnen. Ein Eckstein dieses Konzepts ist der flächendeckende Aufbau der Honorarberatung, die die Chance bieten soll, den provisionsbasierten Vertrieb zurückzudrängen.
- c. Die dritte Quelle ist ein Dokument der Initiative „**Altersvorsorge macht Schule**“. Es handelt sich dabei um ein Projekt, welches von der **Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv)** initiiert wurde, um die Verbraucher über geeignete Altersvorsorgeprodukte aufzuklären.<sup>3</sup> Das Papier geht im Ganzen grundsätzlich davon aus, dass Vermittler ausschließlich provisionsorientiert und nicht kundenorientiert vermitteln.

---

1 Thesenpapier des BMELV „Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen“ 07/2011

2 SPD-Antrag, Drucksache 17/8182, vom 14.12.2011, S. 1

3 Altersvorsorge macht Schule, Kampagne des vzbv mit diversen Bundesministerien, Verbänden und der Deutschen Rentenversicherung, siehe S. 301

## 2. Ausgangslage

### a. Aussage des vzbv<sup>4</sup>:

Vermittler verkaufen lediglich hochverprovisionierte Produkte zur Verbesserung ihrer eigenen finanziellen Situation, drücken Lebensversicherungen in den Markt und beraten daher den Kunden nicht bedarfsorientiert.

#### **Richtigstellung:**

Diese häufig gehörte Aussage hat mit Blick auf die jüngste Statistik der Vertriebswege von Towers/Watson<sup>5</sup> keinen Bestand. In diesem Zusammenhang muss angemerkt werden, dass die Banken bei der Statistik eine führende Position einnehmen und der klassische Versicherungsvertrieb bei der Vermittlung von Lebensversicherungen bei weitem nicht die Position inne hat, die ihm oft zugeschrieben wird.

Diese Analyse deckt sich mit den Ergebnissen des BVK-Betriebsvergleichs<sup>6</sup>, nach dem Vermittler 50 % ihrer Gesamteinnahmen aus dem Sachgeschäft, 14,5 % aus dem Kfz-Bereich und lediglich 16,4 % aus dem Lebensversicherungsgeschäft generieren. Hier zeigt sich deutlich, wie ausgehend von falschen Annahmen Schlussfolgerungen gezogen werden, die nur zum Teil verifizierbar sind.

### b. Aussage des SPD-Antrags<sup>7</sup>

Der Grundgedanke des SPD-Antrags, es sei notwendig, die Beratung und Vermittlung von Finanzprodukten neu zu ordnen, um die Informationen der Verbraucherinnen und Verbraucher auf einer neuen Grundlage zu verbessern, kann für den Versicherungsvertrieb so nicht übernommen werden.

#### **Richtigstellung:**

Eine hinreichende Stärkung des Verbraucherschutzes ist nach unserer Einschätzung u. a. durch die Beratung und Vermittlung bei Finanzprodukten schon durch das neue Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechtes geregelt. Diese Überlegung findet sich – etwas abgeschwächt – auch im Thesenpapier des BMELV wieder.

---

4 vzbv, a.a.O.

5 Towers/Watson, Vertriebswege-Survey Lebensversicherung 2010/2011

6 Betriebsvergleich 2010, Institut für Handelsforschung Köln, im Auftrag des BVK

7 SPD-Antrag, a.a.O., Ziffer I

c. **Aussage des BMELV:**<sup>8</sup>

Der Markt und im Besonderen die Verbraucher benötigen die Honorarberatung als Alternative zum Provisionsmodell.

**Richtigstellung:**

Im Bereich der Versicherungsvermittlung gibt es mit dem § 34e GewO bereits eine auf Honorarbasis ausgelegte Versicherungsberatung. Im Übrigen ist die oben genannte Aussage durch die Marktentwicklung nicht belegbar. Allein schon die Registrierungszahlen im Vermittlerregister weisen nicht daraufhin, dass ein großer Bedarf an Honorarberatern besteht. Im Register sind z. Z. ca. 240 Versicherungsberater registriert, jedoch über 255.000 Vermittler (gebundene und ungebundene Vertreter sowie Makler)<sup>9</sup>. Soweit aus Kundensicht ein verstärktes Interesse an der Honorarberatung gewünscht wäre, hätten die Marktkräfte ohnehin eine andere Entwicklung genommen. Diese Fakten werden unterstützt durch eine Forsa-Umfrage vom Dezember 2011, nach der lediglich 21 % der Befragten aus der Bevölkerung überhaupt bereit sind, für eine Beratung auch eine Gebühr zu bezahlen<sup>10</sup>.

## II. Beratungsqualität

**Aussage des vzbv**<sup>11</sup>:

Honorarberatung bietet grundsätzlich kundenfreundlichere und qualitativ hochwertige Beratung.

**Richtigstellung:**

Die Argumentation, dass eine provisionsorientierte Beratung qualitativ minderwertiger sei, ist widerlegbar. Beim Ombudsmann für Versicherungen sanken im Jahr 2011 die Beschwerden gegen Vermittler erneut um 1,3% (Vorjahr 5%) auf 449 Beschwerden, wovon lediglich 143 zulässige Beschwerden bearbeitet wurden. Bei jährlich ca. 1 Mio. Versicherungsvermittlungen sind Beratungsfehler nicht einmal in vollen Prozentzahlen anzugeben<sup>12</sup>.

---

8 Thesenpapier des BMELV, s. Fußnote 4

9 Vermittlerregister, DIHK, Statistik März 2012

10 Forsa-Umfrage, Dezember 2011

11 Initiative „Altersvorsorge macht Schule“, S. 302

12 Bericht des Ombudsmanns für Versicherungen 2011, S. 83ff.

Es gibt keinen nachweisbaren Zusammenhang zwischen der Art der Vergütung und der Qualität der Beratung. Qualität muss durch entsprechende Qualifikation nachgewiesen und durch entsprechende Fortbildungen aufrecht erhalten werden. Weder Verbraucherzentralen noch selbständige Honorarberater können eine fehlerfreie Versicherungsberatung garantieren. Berater der Verbraucherzentralen verfügen nicht zwingend über die notwendige Sachkundeprüfung und eine Zulassung für ihre beratende Tätigkeit.

Die ausschließliche Fokussierung auf die Vergütungsart greift zu kurz. Vergütungssysteme am Markt sind vielfältig, rein „abschlussprovisionsorientierte Vergütungssysteme“ werden schon von Versichererseite zum Teil auf laufende Provision umgestellt. Dadurch wird die Kundenbindung stärker berücksichtigt und der „schnelle“ Abschluss ist nicht lukrativ. Der Ausschließlichkeitsvermittler hat durch die enge Bindung an ein Unternehmen nicht die Möglichkeit, verschiedene Produkte anzubieten. Eine Auswahl nach der Höhe der Provision fällt somit weg.

Auch Versicherungsmakler richten sich bei der Beratung nicht nach der Courtagehöhe, da sie durch die Position als Sachwalter des Kunden in dessen Lager stehen und damit schon unter diesem Gesichtspunkt aus haftungsrechtlichen Erwägungen die Beratung ausschließlich am Kundenbedarf orientiert sein muss.

Jeder unternehmerisch denkende selbstständige Versicherungskaufmann wird seine Kundenbetreuung und Beratung so anlegen, dass eine dauerhafte Kundenbindung daraus erwachsen kann. Würde er nur „provisionsgetrieben“ handeln, könnte er auf Dauer einen großen Teil seiner Kunden nicht an sich binden. Qualitativ hochwertige Beratung ist somit Grundlage für eine vertrauensvolle langfristige Geschäftsbeziehung zu dem Kunden.

### **Aussage des SPD-Antrags<sup>13</sup>:**

„Die dominierende, provisionsbasierte Beratung hat große Schäden erzeugt – Phönix – Lehmann – Kaupthing<sup>14</sup>. Tausende Anleger verloren ihre Ersparnisse oder müssen noch heute darum bangen. Sie tätigten spekulative Geschäfte, die mit erheblichen Risiken bis hin zum Totalverlust des angelegten Geldes verbunden waren. Diese Fehlinformationen sind immer wieder auf eine unzureichende, schlecht qualifizierte, aber auch betrügerische Anlagenvermittlung oder – beratung zurück zu führen.“

---

<sup>13</sup> Antrag SPD-Fraktion vom 14.02.2011, a. a. O, S. 4, Ziffer I.

<sup>14</sup> Vgl. hb-magazin 3/2012, [www.hbmagazin.de](http://www.hbmagazin.de)

### **Richtigstellung:**

Allein der Ausgangspunkt der aufgestellten Aussage ist unzutreffend. Die dort im Zusammenhang mit reinen Bankprodukten erwähnte provisionsbasierte Beratung hat nichts mit dem Versicherungsbereich zu tun. Hinzuweisen ist in diesem Zusammenhang auch ausdrücklich darauf, dass die Finanzkrise nicht durch den Versicherungsvertrieb, sondern durch den Bankenvertrieb verursacht wurde. Es wäre absolut verfehlt, hier zwei unterschiedliche Beratungsansätze und Zielvorstellungen im Hinblick auf Absicherungsmöglichkeiten miteinander zu verknüpfen und gleichzustellen.

Die politische Aussage, der Markt und im Besonderen die Verbraucher seien auf die Honorarberatung angewiesen, ist nicht belegbar. Der oft hergestellte Zusammenhang zwischen Beratungsqualität und vermeintlich fehlendem Verbraucherschutz ist ideologisch geprägt und hat mit der Realität nichts zu tun. Die daraus hergeleitete Argumentation der häufigen Falschberatung durch Versicherungsvermittler kann Zahlen nicht standhalten, die seit Einführung einer zentralen Beschwerdestelle ermittelt werden können.<sup>15</sup>

### **III. Kosten der Beratung**

#### **Aussage des vzbv<sup>16</sup>:**

Aus Kundensicht bestehen häufig Fehlvorstellungen über die Kosten eines möglichen Vertragsabschlusses.

### **Richtigstellung:**

Realität ist, dass ein Vertreter durchschnittlich eine Provision von 25 Promille für die Vermittlung eines Lebensversicherungsvertrages erhält. Dieser Betrag dient, wie in jeder Selbstständigkeit auch, der Deckung der betriebswirtschaftlichen Kosten unter der Annahme, dass auch ein Gewinn übrig bleibt. Allein die Tatsache, dass diese Selbstverständlichkeit bei keiner anderen Berufsgruppe kritisiert wird, zeigt, wie unreflektiert die derzeit geführte Diskussion ist.

Bereits mit der Neuordnung des Vermittlerrechts in der Gewerbeordnung, dem Inkrafttreten der Versicherungsvermittlerordnung, der Novellierung des Versicherungsvertragsgesetzes sowie der Regelung der Informationspflichtenverordnung wird in Deutschland ein ausreichender und vorbildlicher Kundenschutz bei der Versicherungsvermittlung und –beratung gewährleistet. Diesen gilt es zu erhalten und zu fördern.

<sup>15</sup> Vgl. S. 3, a.a.O, Bericht des Ombudsmanns für Versicherungen

<sup>16</sup> a. a. O., S. 301 f.

Soweit in diesem Zusammenhang auch Vorteile einer möglichen Honorarberatung im Hinblick auf Stundensätze diskutiert werden, geht diese Argumentation fehl. Eine nicht zahlungskräftige Kundschaft wird nicht in der Lage sein, das Honorar für einen Honorarberater aufzubringen. Parallelen zum Rechtsberatungsmarkt mögen dies belegen: hier wird ein nicht unbeträchtlicher Teil der anhängigen Fälle über die Prozesskostenhilfe/Beratungshilfe abgewickelt, die im Rahmen einer staatlichen Subventionierung aufrecht erhalten wird. Anderenfalls wäre der Kunde/Mandant, nicht in der Lage, den beratenden Anwalt selbst zu zahlen. Der Beratungsmarkt würde gespalten in eine einkommensstärkere Kundschaft, die tendenziell eher einen Honorarberater wählt und vermeintlich unabhängige Beratung sucht, und eine „finanzschwächere“ Klientel, die dem bisherigen Provisionsvergütungsmodell den Vorzug gibt.

#### **IV. Europäische Entwicklungen**

Die SPD macht in ihrem Antrag geltend, dass eine Reihe europäischer Länder bereits weitergehende Regelungen zur Stärkung der Honorarberatung erlassen hat. Der Entwurf zur Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente zur Aufhebung der Richtlinie 2004 / 39 / EC („MiFid II“) sieht ebenfalls eine Neuerung im Bereich der Honorarberatung im geregelten Wertpapiermarkt vor. <sup>17</sup>

##### **Stellungnahme:**

Die vorgenannte Aussage kann sicherlich nicht zur uneingeschränkten Befürwortung der Einführung einer Honorarberatung herangezogen werden.

Betrachtet man die Effekte, die entsprechende gesetzliche Regelungen in den europäischen Ländern hervorgerufen haben, wird deutlich, dass die Entwicklung im Hinblick auf den Verbraucher nicht uneingeschränkt gut geheißen werden kann. So ist z. B. im finnischen Markt der Maklermarkt um ca. 40 % eingebrochen, was dazu geführt hat, dass Verbraucher vermehrt gar keine soziale Absicherung für den Fall der Berufsunfähigkeit oder für den Renteneintritt mehr betreiben. Darüber hinaus ist in der Überarbeitung der Versicherungsvermittlerrichtlinie (IMD II) ausdrücklich das Provisionssystem im Bereich der Versicherungsvermittlung anerkannt.

<sup>17</sup> Antrag SPD-Fraktion vom 14.02.2011, a. a. O., S. 3, Ziffer I

Die im deutschen Markt einmalige Berufsbezeichnung „Versicherungsberater“ ist in anderen europäischen Ländern so nicht bekannt, dort können vielmehr z. B. Versicherungsmakler als Sachwalter der Interessen des Versicherungsnehmers mit diesem regeln, auf welcher Basis sie tätig werden wollen.

Die Schaffung eines separaten Berufsbildes des „Honorarberaters“ würde deshalb auch einen deutschen Sonderweg bezüglich des Versicherungsberaters im Finanzbereich bedeuten. Dies wäre ein Unterfangen, das der angestrebten Harmonisierung der Finanz- und Versicherungsbranche auf europäischer Ebene drastisch widersprechen würde.

## **V. Die Vorteile einer provisionsbasierten Vermittlung / Beratung**

Im Fall der provisionsbasierten Vergütung zahlt der Kunde nur, wenn der Vertrag auch zustande kommt. Es kann nicht deutlich genug herausgestellt werden, dass auch im Falle einer Beratung ohne Abschluss der Kunde hier eine qualifizierte Beratung erhält, die ihn letztlich nichts kostet. Auch eine Mehrfachberatung ist für den Kunden kostenfrei.

Das derzeitige Provisionssystem hat gegenüber einer Abrechnung nach Honorar sogar eine Schutzfunktion. Unverhältnismäßig hohe Honorarforderungen werden damit erschwert. Bei Stundenhonoraren besteht die Möglichkeit der Vertriebssteuerung durch „Umsatzvorgaben“, die nicht zwangsläufig zu einer unabhängigen Beratung führen, sondern zu einer unnötig umfänglichen, d. h. umsatzorientierten Beratung mit dem Ziel, quantitativ möglichst viele Stunden abrechnen zu können. Eine Vergütung nach Tarifen (z. B. nach Gebührenordnungen) ist europarechtlich und aus Sicht des BMWi sowie der Monopolkommission nach Gesichtspunkten des Kartellrechts und der Dienstleistungsfreiheit äußerst umstritten und kann insoweit nicht als Vorbild gelten.<sup>18</sup>

Daher ist der Wunsch des BMELV, eine gesetzliche Vergütungs- und Honorarordnung für Honorarberater einzuführen, abzulehnen. 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 sollen staatlich-dirigistischen Eingriffen vorenthalten bleiben. Die Einführung eines neuen Kammerberufs „Honorarberater“ mit Zwangsmitgliedschaft ist aus europa- und kartellrechtlichen Gesichtspunkten höchst bedenklich.<sup>19</sup>

<sup>18</sup> EuGH Urt. v. 19.2.2002, Rs. C-35/99 (Arduino), EuZW 2002, 179 ff.

<sup>19</sup> EuGH Urteil v. 19.02.2002, Rs. C-309/99 (Wouters), EuZW 2002, 172ff.



## VI. Honorartarife – Neue Nachteile für Kunden

### 1. Nettoprodukte

Als Nettotarif bezeichnet man die Prämie eines Versicherungsvertrags, die ohne Vertriebskosten kalkuliert wird. Ein solches Nettoprodukt wird ohne Einschaltung eines Vermittlers im Direktvertrieb oder im Rahmen einer Vermittlung angeboten, deren Honorar vom Kunden selbst bezahlt wird und daher nicht den Preis der eigentlichen Prämie beeinflusst. Während bei der provisionsbasierten Vermittlung selbstverständlich die Vermittlungsprovision als Argument verwendet wird, warum ein Versicherungsvertrag in den ersten Jahren einen sehr geringen und damit nicht verbraucherfreundlichen Rückkaufswert z.B. im Lebensversicherung-Bereich erzielt, wird das Honorar bei dieser Betrachtungsweise oftmals außen vor gelassen. Die politische Diskussion um Nettotarife wird daher vielfach sehr einseitig geführt. Zugegebenermaßen erfordert eine genaue Betrachtung einigen Rechenaufwand, den der durchschnittliche Kunde nicht betreiben wird. Vielmehr besteht hier die Gefahr, dass Äpfel mit Birnen verglichen werden. Für den Durchschnittskunden hat es wegen dieser ungleichen Betrachtungsweise den Anschein, der Nettotarif sei im Vergleich zum Bruttotarif günstiger.<sup>20</sup>

Die nachfolgenden Ausführungen zeigen, wie sich das Honorar für den Kunden auswirken kann. Deutlich wird, dass Nettotarife nicht zwingend die bessere Alternative sind.

Eine Untersuchung der Ratingagentur Franke & Bornberg hat die Entwicklung der Rückkaufswerte von Bruttotarifen der sechs größten Versicherer sowie von fünf Direktversichertarifen mit und ohne Honorar in den Zeiträumen von 1 bis 10 und 26 bis 25 Jahren untersucht.

Die Untersuchung kommt zu dem Ergebnis, dass die Förderung der Honorarberatung wenig Sinn macht, wenn der Kunde die einkalkulierten Kosten im bisherigen provisionsbasierten Modell, die ihm seit der Offenlegungspflicht der Informationspflichtenverordnung<sup>21</sup> bekannt sind, gegen eine Intransparenz der separat berechneten Beratungshonorare eintauschen soll. Wie die Berechnungen in der Untersuchung zeigen, schmelzen die Vorteile eines Nettotarifs und es entstehen erhebliche Nachteile für den Kunden in den ersten Vertragsjahren. Bezieht man die Honorare mit ein, überholt ein Vertrag, der nach einer Honorarberatung bei einem Direktversicherer abgeschlossen wurde, den durchschnittlichen Brutto-Tarif-Kunden erst nach 15 Jahren. Der Vorteil einer höheren Ablaufleistung wird also durch Nachteile in

---

<sup>20</sup> Versicherungswirtschaft Heft 7/1. April 2012, Matthias Beenken, Untersuchung v. Franke & Bornberg, eigene Berechnungen

<sup>21</sup> VVG-InfoV, § 2

der ersten Hälfte der Vertragslaufzeit erkaufte. Daher müssen Honorarberater mindestens dazu verpflichtet werden, die Wirkung der entstehenden Kosten auf die Vermögensentwicklung des Kunden transparent und korrekt vorzurechnen.<sup>22</sup>

Wird z.B. ein Rentenversicherungsvertrag bis zum Ende der geplanten Laufzeit durchgehalten, gibt es kein Problem hinsichtlich der Ablaufleistung. Ein hoher Anteil an Kunden hält den Vertrag jedoch nicht bis zum Ende durch, der Rückkaufswert in den ersten Vertragsjahren ist gering, was vor 2008 berechtigterweise vom Verbraucherschutz kritisiert wurde. Durch die Festlegung der gleichmäßigen Verteilung der Abschlusskosten auf die ersten 5 Jahre und die Fixierung eines Mindestrückkaufswertes, die vom Gesetzgeber im VVG geregelt wurden, konnte auch für die ersten Vertragsjahre ein annehmbarer Rückkaufswert gesichert werden.<sup>23</sup>

Dieser positive Effekt würde nun durch die hohen Abschlusskosten in Form eines Honorars zum Nachteil eines höheren Rückkaufswertes in den ersten Vertragsjahren wieder in den Markt gebracht. Ein Effekt, der nicht unserem Sinn von Verbraucherschutz entspricht.

Darüber hinaus sei darauf hingewiesen, dass Provisionen im Falle einer vorzeitigen Vertragsaufhebung innerhalb der Stornohaftungszeit zurückgezahlt werden müssen, das Honorar hingegen verbleibt beim Vermittler/Berater.

## **2. Daseinsfürsorge**

Der Verbraucher neigt in der Regel nicht dazu, Daseinsabsicherungs- und Altersvorsorgeprodukte aktiv nachzufragen. Gerade bei Empfängern niedriger und mittlerer Einkommen werden diese Themen verdrängt. Die Honorarberatung kann damit lediglich im Kreis der „Besserverdienenden“ ein adäquates Modell sein. Dies kann vom Gesetzgeber nicht gewollt sein und widerspricht den Regeln des Verbraucherschutzes. Es werden diejenigen geschützt, die weniger schutzbedürftig sind. Soweit Leistungsangebote der Produkthanbieter nicht von sich aus auf Nachfrage stoßen, kann auch durch staatliche Maßnahmen ein Erfolg nicht herbeigeführt werden. Durch staatliche Maßnahmen und Regulierungsschritte in die falsche Richtung droht eine Überforderung der staatlichen Sicherungssysteme.

---

<sup>22</sup> Untersuchung von Franke & Bornberg, a.a.O.

<sup>23</sup> § 169 VVG

### **3. Honorarverhandlungen**

Es werden mit Kunden vermehrt Absprachen über die Honorarhöhe und Zahlungsmodalitäten getroffen, um Beratungsgebühren, die Kunden einsparen wollen, über andere Geschäfte auszugleichen. Nicht mehr das richtige Produkt für den Kunden, sondern der Preis der Beratung steht im Vordergrund.

### **4. Weitere Kosten**

Der Kunde zahlt nur für die Beratungsleistung, hat aber noch keinen Versicherungsschutz, welcher seine abzusichernde Situation löst. Mit der Provision ist nicht nur der Abschluss, sondern auch die weitere Beratung sowie Schadensbearbeitung- und -betreuung abgegolten, die bei einer Honorarberatung zusätzliche Kosten für den Kunden auslösen würde.

## **VII. Wünscht der Kunde Honorarberatung?**

Die Bereitschaft des Kunden, für eine Beratung ein Honorar zu zahlen, ist weiterhin gering. Nach einer unter Privatanlegern im Finanzdienstleistungsbereich repräsentativen Umfrage von TNS Infratest<sup>24</sup> 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.<sup>25</sup> 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 %.

---

<sup>24</sup> Umfrage Infratest i.A. der DZ-Bank, 2011

<sup>25</sup> Forsa Umfrage, Honorarberatung, Dezember 2011,

## VIII. Fazit

Im Hinblick auf die derzeit geführte politische Diskussion bleibt festzuhalten, dass aus Sicht des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute die Beschränkung auf ein bestimmtes Vergütungssystem keine für den Verbraucher befriedigende Lösung ist.

Wichtig ist, dass die Qualität der Beratung für den Kunden messbar und darstellbar ist. Die Qualität der Beratung ist damit nicht abhängig von einer bestimmten Vergütungsform, sondern muss weitere Kriterien wie finanzielles Verständnis des Kunden/Verbrauchers, den Umgang des Vermittlers mit komplexen Produkten, die Qualifikation des Vermittlers und auch interne Anreizsysteme berücksichtigen. Die Sicherung der Qualität kann sich nicht auf die Frage der Vergütungsform beschränken. Eine Regulierung in diesem Bereich kann allenfalls einen begrenzten Anteil an einer Verhinderung der Falschberatung haben. Auch bei einer Beratung auf Honorarbasis sind Interessenkonflikte, die sich aus der Vergütung ergeben, nicht ausgeschlossen.

Beide Vergütungsformen haben Vor- und Nachteile. Eine Ko-Existenz der Vergütungsmodelle scheint daher am ehesten geeignet, die diskutierten Fehlanreize bei der Beratung zu verhindern. Der BVK sieht in den bestehenden gesetzlichen Regelungen der Versicherungsvermittlung mit provisionsvergüteten und honorarbasierten Beratungsmöglichkeiten eine bereits vom Gesetzgeber vorgegebenen ausgewogenen Rahmen und keinen weiteren Handlungsbedarf. Alle Verbraucher profitieren davon.

Wir lehnen daher regulatorische Eingriffe durch den Gesetzgeber und die Bevorzugung einer bestimmten Vergütungsform im Bereich der Versicherungsvermittlung ab.

Sofern Sie Gelegenheit für einen Gedankenaustausch zum Thema Honorarberatung sehen oder Fragen zu der vorliegenden Stellungnahme haben, stehen wir gerne für Gespräche oder zusätzliche Informationen zur Verfügung.

Bonn, 25.06.2012

Bundesverband  
Deutscher Versicherungskaufleute e.V.