



## **Sechs Forderungen für einen verbraucherfreundlichen Finanzvertrieb**

### **Thesenpapier des Verbund Deutscher Honorarberater (VDH GmbH) zur aktuellen Diskussion „Anforderungen an die Finanzvermittlung – Verbraucherschutz im Zeichen der Finanzmarktkrise“ .**

Auf Basis des seitens des VDH und anderer Marktteilnehmer am 02.03.2009 im Bundesverbraucherschutzministerium geführten Hintergrundgesprächs zur Verbesserung des Verbraucherschutzes im Finanzvertrieb sowie vor dem Hintergrund der im Rahmen der Fachtagung "Anforderungen an die Finanzvermittlung – Verbraucherschutz im Zeichen der Finanzmarktkrise" am 10.03.2009 gewonnenen Erkenntnisse, fordert der VDH folgende Maßnahmen zur Etablierung der Honorarberatung als verbraucherfreundliche Alternative im Finanzvertrieb.

#### **I.**

##### **Einführung eines § 34 f Gewerbeordnung „Honorarberater“**

Gegenwärtig gibt es kein gesetzliches Leitbild eines „Honorarberaters“ in Deutschland. Aus diesem Grund bündelt die Tätigkeit „Honorarberatung“ aktuell auch zahlreiche Modelle, die sich nicht immer als echte Honorarberatung darstellen. Aus Verbraucherschutzgründen sieht es der VDH daher als erforderlich an, die Honorarberatung allgemeinverbindlich und damit gesetzlich zu regeln. Der VDH fordert deshalb die Einführung eines § 34 f Gewerbeordnung für Honorarberater. Regelungsinhalte sollten insbesondere ein striktes Transparenzgebot hinsichtlich der Vergütung durch Einführung eines Provisionsannahmeverbotes und strenge Anforderungen an die Mindestqualifikation der Honorarberater sein. Letzteres rechtfertigt aus Sicht des VDH eine Privilegierung der Honorarberater über einen entsprechenden Ausnahmetatbestand im Kreditwesengesetz.

Langfristig strebt der VDH die Anerkennung der Honorarberatung als Standesberuf analog den Steuerberatern und Rechtsanwälten an.

#### **II.**

##### **Schaffung eines Honorarberaterregisters (Berater und Vermittlertrennung)**

Der VDH fordert die Einführung eines Honorarberaterregisters neben dem bereits existierenden Vermittlerregister. In einem solchen Register sollten neben dem Status insbesondere auch Angaben zur jeweiligen Qualifikation des Honorarberaters

veröffentlicht werden, um den Verbraucher in die Lage zu versetzen, seinen Berater anhand objektiv nachvollziehbarer Umstände auszuwählen. Aus Transparenzgründen sollte das Register gewährleisten, dass zukünftig zwischen Vermittlern einerseits und Honorarberatern andererseits unterschieden und ausgewählt werden kann.

### III.

#### **Keine „bloße“ Abschaffung des Provisionsabgabeverbotes**

1. Das derzeit bestehende Provisionsabgabeverbot im Versicherungsbereich ist nur auf den ersten Blick honorarberatungsfeindlich. Auf den zweiten Blick zwingt es die Versicherer nämlich zur Schaffung echter verbraucherfreundlicher Honorartarife. Würde es abgeschafft, könnten die Versicherer sich leicht aus der Verantwortung stehlen, indem sie es den Versicherungsvermittlern überließe, die gesamte oder einen Teil der erhaltenen Provision an den Verbraucher auszukehren bzw. mit einem Honorar zu verrechnen.

Dadurch würden aber folgende Punkte verbraucherschädlich fortexistieren:

- Niedrige Rückkaufswerte und damit eingeschränkte Verfügbarkeit bei erforderlichen Anpassungen (Beitragsfreistellung, etc.).
- Der Verbraucher zahlt bei der Provisionsrückerstattung weiterhin Bestandteile in seinem Beitrag, welche mit der Verwaltung und Bezahlung von Provisionen zu tun haben. Dies mindert die Ablaufleistungen erheblich.
- Berater erhalten zum Teil erheblich unterschiedliche Höhen von Provisionen - damit ist eine Gleichbehandlung von Versicherten nicht möglich. Berater die hohe Volumen produzieren erhalten mehr - andere weniger. Der Anreiz einseitig Versicherungsunternehmen auszuwählen steigt.

2. Sollte das Provisionsabgabeverbot dennoch abgeschafft werden, fordert der VDH entweder die

**a. Gesetzliche Verpflichtung der Versicherer zur Schaffung von echten Honorartarifen und zwar für sämtliche Versicherungsprodukte.**

**o d e r**

**b. die Abschaffung sämtlicher Provisionen und die Einführung eines „skandinavischen“ Vergütungssystems, d.h. der Vermittler/Berater vereinbart eine Vergütung unmittelbar mit seinen Kunden, welche der Versicherer allenfalls zusätzlich zu den Prämien einziehen kann.**

### IV.

#### **Einheitliche gesetzliche Normierung von „echten Honorartarifen“**

Derzeit gibt es eine Fülle von Anbietern, die Ihre Produkte als Honorartarife oder Nettotarife bezeichnen. Häufig ist festzustellen, dass es sich hierbei nur um abschlusskostenreduzierte Tarife handelt, die gleichwohl provisionsbedingte Kosten enthalten. Der VDH fordert daher eine gesetzliche Normierung für echte Honorartarife, das heißt, Tarife, die:

- keine provisionsabhängigen Kosten (z.B. für Verwaltung von Provisionen, Storno, etc.),
- kein freies Bestimmungsrecht über die Höhe der Provision (sog. Nettoisierungen),
- keine sonstigen Kickbacks enthalten **und**
- bei Fondspolice alle Kickbacks, die aus Fonds der Police anwachsen.

## V.

### **Transparenzvorschriften für Finanzprodukte**

Der VDH fordert echte Kostentransparenz für Finanzprodukte, d.h.:

- *Reduction in Yield* statt Euro und Cent; Versicherer verlagern ansonsten Kosten in Fonds, um „günstig“ auszusehen.
- Genereller Ausweis sämtlicher Kosten auch im Beratungsprotokoll.
- Ausdrückliche Angabe von Verlusten/Nachteile für den Kunden im Beratungsprotokoll bei Kündigung oder Umdeckung von Versicherungsverträgen oder sonstigen Verträgen.

## VI.

### **Steuerliche Absetzbarkeit von Beratungshonoraren**

Der VDH fordert die steuerliche Absetzbarkeit von Beratungshonoraren. Durch die Einführung der Abgeltungsteuer wurden die Beratungskosten schlechter gestellt, als im Produkt enthaltene Provisionen, die den Gewinn mindern und zu einer steuerlich vorteilhaften Behandlung führen.

### **Hintergrund**

*Das Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV) beschäftigt sich vor dem Hintergrund der aktuellen Finanzmarktkrise, in der viele Verbraucherinnen und Verbraucher teilweise hohe finanzielle Verluste aufgrund fehlerhafter Anlageempfehlungen erlitten haben, mit der Beratungsqualität bei der Vermittlung von Finanzprodukten.*

*Die zu diesem Themenkomplex kürzlich veröffentlichte Studie "Anforderungen an Finanzvermittler – mehr Qualität, bessere Entscheidungen", die im Auftrag des BMELV im Dezember 2008 veröffentlicht wurde, stellt bei den gesetzlichen Anforderungen an die Sachkunde und die Informations- und Dokumentationspflichten in den Bereichen Versicherungen, Kapitalanlagen und Kredite erhebliche Unterschiede fest und gibt Empfehlungen, wie durch Regulierung und Anreizsetzung der Verbraucherschutz verbessert werden kann. In der politischen Diskussion werden insbesondere die Qualifikation der Vermittler, die Stärkung der Honorarberater, die Verbesserung der Beweislage für Verbraucher und eine längere Verjährung bei Beratungsfehlern thematisiert.*

*Der im Jahr 2000 gegründete VDH Verbund Deutscher Honorarberater GmbH (VDH) ist führender Service- und Solutionsprovider für die Honorarberatung in Deutschland. Er hat in den letzten Jahren maßgeblich das Berufsbild des Honorarberaters geformt*

*und weiter entwickelt. Der VDH etablierte in den letzten Jahren durch den Aufbau der gesamten Infrastruktur die Honorarberatung in Deutschland. Hierzu zählen die gesamte MiFID und VVG konforme Beratungstechnologie, Abrechnungssysteme inkl. der automatisierten Erstattung von Kickbacks, Vertragsmuster und Honorarmodelle, sowie der gesamten Honorar Produktwelt mit mehr als 250 Produktgebern. Die Entwicklung des Berufsbildes „Honorarberater“ zum Standesberuf gehört zu den erklärten Zielen des VDH. In dieser Funktion ist der VDH in den aktuellen Gesetzgebungsprozeß als Ratgeber eingebunden. [www.vdh24.de](http://www.vdh24.de)*