



Stellungnahme

der VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater („VDH“) anlässlich der öffentlichen Anhörung des Ausschuss für Wirtschaft und Energie zur Vorlage eines Gesetzentwurfes der Bundesregierung Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb und zur Änderung des Außenwirtschaftsgesetzes.

I. Vorbemerkung

Der vorliegende Entwurf setzt einige der von der VDH in ihrer Stellungnahme vom 12.12.2016 angeregten Vorschläge um. Insbesondere ermöglicht er durch die in § 156 Abs. 3 GewO-E vorgesehenen Übergangsregelungen den Wechsel von derzeit als Versicherungsmakler tätigen Marktteilnehmern in die Honorarberatung ohne auf Bestandsprovisionen verzichten zu müssen. Dies ist nach unserer Erfahrung elementar, da andernfalls der Wechsel vielfach wirtschaftlich ausgeschlossen wäre.

Andere kritische Punkte unserer Stellungnahme (als Anlage beigefügt befindet sich die Stellungnahme vom 12. Dezember 2016) finden indes bislang keine Berücksichtigung. Unsere Hauptkritik richtet sich dabei insbesondere auf folgende Punkte:

II.

1. Grundsätzlich sollten Versicherungsunternehmen („VU“) verpflichtet werden, stets neben einem Bruttotarif (inkl. Provisionen) auch einen echten Nettotarif (exkl. Provisionen und provisionsabhängiger Kosten) zur Verfügung zu stellen.

Jedenfalls muss bei der im Entwurf vorgesehenen Regelung (§ 48c VAG-E) die Bemessungsgrundlage für die Rückerstattung von Provisionen klar geregelt werden. Sofern es eine gesetzliche Höchstgrenze für Provisionen (z.B. durch LVRG 25 Promille oder wie im PKV-Bereich 8 MB) gibt, müssen VU mindestens diesen Höchstsatz an die Verbraucher auskehren. Gewährt ein VU mehr als den Höchstsatz an Vertriebspartner (Innenprovisionen), muss dieser Provisionssatz an die Kunden von *Honorar-Versicherungsberater* ausgekehrt werden.

Bei der Erstattung der Provisionen an den Versicherungsnehmer dürfen umsatzabhängige Vergütungen, wie dies im Provisionsmodell üblich ist, nicht angewandt werden. Dadurch soll die unabhängige Auswahl des Produktanbieters durch den Honorar-Versicherungsberater sichergestellt werden. Jeder Honorarberater muss für seine Mandanten die gleichen Provisionserstattungen erhalten und dies unabhängig vom „vermittelten“ Volumen.

Zudem sind stets 100% der maximal eingerechneten bzw. ausgezahlten Provisionen auszukehren. Bei der Verwendung von Bruttotarifen ist die Verwaltung der Provisionen in den Tarifen bereits berücksichtigt. Die Versicherungsunternehmen benötigen daher keine weitere Vergütung. Im Gegenteil. Die bislang vorgesehene Regelung einer bloßen Teilerstattung führte mutmaßlich dazu, dass Versicherungsunternehmen keine „echten“ Nettotarife mehr auflegen werden, weil über die (Teil-)Erstattung der Provisionen zusätzliche Erträge erzielt werden könnten. Dies geht nicht nur zu Lasten der Verbraucher, sondern stellte insbesondere die Kunden von Honorar-Versicherungsberatern schlechter. Hier muss daher eine Gleichbehandlung erfolgen und zwar unabhängig von den jeweiligen Zuführungswegen (Makler, Berater).

Weiter müssen in diesem Fall auch die Bestandsprovisionen dem Prämienkonto gutgeschrieben werden. Diese betragen in der Regel bis zu 1,5% des jährlichen Beitrages. Bei ungezillmerten Tarifen können diese bis zu 8% des Jahresbeitrages ausmachen. Durch die fehlende Auskehrung würde der Kunde zusätzliche Gebühren in Kauf nehmen müssen, die ein VU als Ertrag einstreichen würde. Damit wird zusätzlich die Motivation für VU geschmälert, Honorartarife aufzulegen. VU würden bei dieser Regelung mit Honorar-Versicherungsberaterkunden einen echten Reibach machen.

Anlage: Grafik Kostenanalyse Provisionstarif, Honorarberatung, Provisionstarif mit 80% Erstattung

2. Beratung einerseits und Produktverkauf andererseits sind strikt zu trennen. Um dies zu gewährleisten, bedarf es der geforderten Transparenz. Daraus folgt aus unserer Sicht auch, dass die Vergütung des Versicherungsberaters nicht in Abhängigkeit zur Versicherungssumme vereinbart werden darf. Erst Recht nicht, wenn die derart vereinbarte Vergütung anschließend über Factoringunternehmen vorfinanziert wird. Dies führte im Ergebnis dazu, dass Verbraucher unter dem Deckmantel der unabhängigen Versicherungsberatung „alten Wein in neuen Schläuchen“ verkauft bekämen. Tatsächlich „verkauft“ der Honorarberater seine Zeit und sein Wissen und keine Produkte. Deshalb lehnen wir auch die gesonderte Vergütung des Produktverkaufs durch Versicherungsberater ab.

Anlage: Kostenanalyse Provisionstarif – Honorarberatung (Stundensatz) - Honorarvermittlung

3. „Bezeichnungsschutz“ und „Bezeichnungspflicht“ sind aus Sicht des VDH elementar, um dauerhaft eine echte Beratung zu etablieren. Mittelfristig fordert der VDH daher die Einführung eines Standesberufes „Finanzberater“. Die – auch durch den aktuellen Entwurf geförderte – Bandbreite an *Berufsbezeichnungen* im Finanzvertrieb ist uferlos und führt letztlich zur Verbrauchertäuschung.

Amberg, 26.05.2017



Dieter Rauch

Geschäftsführer

Verbund Deutscher Honorarberater



Philipp Mertens

VDH Beirat / BMS Rechtsanwälte

Über den VDH

Die VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater wurde im Jahr 2000 gegründet und ist mit 16 Jahren Erfahrung der älteste und mit über 600 angeschlossenen Unternehmen und mehr als 1.500 Beratern der führende Anbieter von Infrastruktur, Ausbildungsangeboten sowie der gesamten Produktwelt für die Honorarberatung. Seit seiner Gründung setzt sich der VDH für die Etablierung der Honorarberatung als Berufsbild und Alternative zur provisionsbasierten Finanzberatung ein.

Anlagen:

- Stellungnahme VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater vom 12.12.2016
- Grafik Kostenanalyse Provisionstarif – Honorarberatung – Provisionstarif (80% Erstattung)
- Grafik Kostenanalyse Provisionstarif – Honorarberatung - Honorarvermittlung

Stellungnahme

der VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater („**VDH**“)
zum Referentenentwurf des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie („**BMWi**“)

*Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des
Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über
Versicherungsvertrieb*

I. Vorbemerkung

Der VDH begrüßt es sehr, dass das BMWi mit dem vorliegenden Entwurf die vom Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz bereits im Jahre 2009 ins Leben gerufene „*Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen*“ aufgreift und die Honorarberatung nunmehr auch auf den Versicherungsvertrieb ausdehnt. Der VDH hatte diesen absolut notwendigen und längst überfälligen Schritt bereits anlässlich der Einführung des Honorar-Anlageberaters bzw. Honorar-Finanzanlagenberaters gefordert.

II.

Positiv hervorzuheben ist aus unserer Sicht insbesondere, dass

- durch § 34d Abs. 2 GewO-E der Versicherungsberater aus § 34e GewO ersatzlos im Honorar-Versicherungsberater aufgegangen ist,
- der Honorar-Versicherungsberater keinem Vermittlungsverbot mehr unterliegt,
- durch § 34d Abs. 1 GewO-E ein Provisionsabgabeverbot für Versicherungsvermittler normiert wurde und damit Mischmodellen im Bereich der Honorar-Versicherungsberatung eine Absage erteilt wird. Mit der Regelung der Provisionsauskehrung durch Versicherungsunternehmen wird der Honorar-Versicherungsberater von möglichen Storno- und Verwaltungsaufwänden entlastet.

III.

Kritisch sehen wir insbesondere die folgenden Punkte:

1. Zukünftige *Honorar-Versicherungsberater* werden hauptsächlich aus dem Lager der Versicherungsmakler kommen. Um wechselwilligen Versicherungsmaklern den Wechsel in die *Honorar-Versicherungsberatung* vielfach überhaupt zu ermöglichen, muss eine Stichtagsregelung jedenfalls in Bezug auf Bestandspflegecourtagen aufgenommen werden. Danach müssen sämtliche bis zum Wechsel der Erlaubnis begründeten Courtagansprüche bis auf Weiteres durch den *Honorar-Versicherungsberater* vereinnahmt werden dürfen.

2. Es muss sichergestellt werden, dass die Provisionserstattung keine negativen steuerlichen Konsequenzen für den Verbraucher hat. Es handelt sich dabei nicht um Erträge. Die Provision wird ihm erstattet, weil er an anderer Stelle den Honorar-Versicherungsberater bezahlt. Der Kunde würde ansonsten doppelt belastet. Einerseits für die Erträge aus den Provisionen, andererseits mit einer möglichen Umsatzsteuer auf das Beratungshonorar. Um eine Gleichstellung zwischen Provisionen, welche umsatzsteuerbefreit sind und Honoraren für die Beratung, die umsatzsteuerpflichtig sind, zu gewährleisten, muss es eine Umsatzsteuerbefreiung für Honorare geben. Gleichzeitig müssen Honorare auch steuerlich genutzt werden können. Während Provisionen den Ertrag und damit die Steuerbelastung mindern, sind Honorare nicht steuermindernd.

3. Grundsätzlich sollten Versicherungsunternehmen („VU“) verpflichtet werden, stets neben einem Bruttotarif (inkl. Provisionen) auch einen echten Nettotarif (exkl. Provisionen und provisionsabhängiger Kosten) zur Verfügung zu stellen.

Jedenfalls muss bei der im Entwurf vorgesehenen Regelung (§ 48c VAG-E) die Bemessungsgrundlage für die Rückerstattung von Provisionen klar geregelt werden. Sofern es eine gesetzliche Höchstgrenze für Provisionen (z.B. durch LVRG 25 Promille oder wie im PKV-Bereich 8 MB) gibt, müssen VU mindestens diesen Höchstsatz an die Verbraucher auskehren. Gewährt ein VU mehr als den Höchstsatz an Vertriebspartner (Innenprovisionen), muss dieser Provisionsatz an die Kunden von *Honorar-Versicherungsberater* ausgekehrt werden.

Zudem sind stets 100% der maximal eingerechneten bzw. ausgezahlten Provisionen auszukehren. Bei der Verwendung von Bruttotarif ist die Verwaltung der Provisionen in den Tarifen bereits berücksichtigt. Die Versicherungsunternehmen benötigen daher keine weitere Vergütung. Im Gegenteil. Die bislang vorgesehene Regelung einer bloßen Teilerstattung führte mutmaßlich dazu, dass Versicherungsunternehmen keine „echten“ Nettotarif mehr auflegen werden, weil über die (Teil-)Erstattung der Provisionen zusätzliche Erträge erzielt werden könnten. Dies geht nicht nur zu Lasten der Verbraucher, sondern stellte insbesondere die Kunden von Honorar-Versicherungsberatern schlechter. Hier muss daher eine

Gleichbehandlung erfolgen und zwar unabhängig von den jeweiligen Zuführungswegen (Makler, Berater).

Weiter müssen in diesem Fall auch die Bestandsprovisionen dem Prämienkonto gutgeschrieben werden. Diese betragen in der Regel bis zu 1,5% des jährlichen Beitrages. Bei ungezillmerten Tarifen können diese bis zu 8% des Jahresbeitrages ausmachen. Durch die fehlende Auskehrung würde der Kunde zusätzliche Gebühren in Kauf nehmen müssen, die ein VU als Ertrag einstreichen würde. Damit wird zusätzlich die Motivation für VU geschmälert, Honorartarife aufzulegen. VU würden bei dieser Regelung mit Honorar-Versicherungsberaterkunden einen echten Reibach machen.

4. Der Entwurf sieht derzeit noch kein unbedingtes Transparenzgebot vor. Der Verbraucher erfährt die Kosten der Vermittlung (Provisionen) erst auf Nachfrage. Um eine echte Wettbewerbsfähigkeit herzustellen, muss jedoch sichergestellt werden, dass der Verbraucher weiß, dass er in jedem Fall eine für ihn kostenpflichtige Dienstleistung in Anspruch nimmt. Nur so wird er in die Lage versetzt, die widerstreitenden Interessen zu erkennen und eine aufgeklärte Entscheidung zu fällen. Während Honorarberater transparent eine Rechnung stellen, wird dem Verbraucher bei der Produktvermittlung nicht klar, welche Kosten er tatsächlich für die Vermittlung bezahlt. Um eine Aufklärung der Verbraucher zu fördern, ist es zwingend erforderlich die Provisionen bei jedem Abschluss auf dem Antrag und in den Bedingungen klar in Euro und Cent auszuweisen. Dies ermöglicht einen direkten Vergleich zwischen Honorar und Provision. Wer kein Problem mit seiner Leistungserbringung hat, dürfte auch kein Problem mit der zwingenden Offenlegung seiner Vergütung für die Beratungs-/Vermittlungsleistung haben.

5. Nachdem mittlerweile praktische Erfahrung im Umgang mit der Honorar-Anlageberatung bzw. Honorar-Finanzanlagenberatung vorliegen, sollte man die Schwächen dieser Erlaubnistatbestände im vorliegenden Entwurf aufgreifen und abstellen.

Nach wie vor können Anlageberater bzw. Finanzanlagenberater offiziell als „Honorarberater“ werblich auftreten und ihre Kunden durch Mischmodelle in die Irre führen. Es ist daher dringend geboten, sämtliche Erlaubnistatbestände der Gewerbeordnung bzw. des Kreditwesengesetzes/WpHG mit einer **Bezeichnungspflicht** und damit korrespondierend mit einem **Bezeichnungsschutz** zu versehen. Der Verbraucher muss auf den ersten Blick erkennen können, dass er es mit einem von dritter Seite vergüteten Vermittler/Makler zu tun hat und nicht mit einem ausschließlich von ihm bezahlten Berater.

Aus demselben Grund muss ausgeschlossen sein, dass durch ein und dieselbe Person sich widersprechende Erlaubnisse vorgehalten werden. Derzeit ist es möglich, dass bspw. neben der Erlaubnis als Honorar-Finanzanlagenberater nach § 34h GewO eine Erlaubnis als Versicherungsmakler gemäß § 34d GewO besteht. Wer zukünftig eine Erlaubnis als Honorar-Finanzanlagenberater, Honorar-Anlagenberater bzw. Honorar-Versicherungsberater hat, muss daher, wenn er eine

entsprechende Zusatzerlaubnis beantragen möchte, ebenfalls die jeweilige Honorarvariante beantragen. Versicherungsmakler, die aktuell eine Erlaubnis nach § 34h GewO haben, müssen innerhalb einer Übergangsfrist von 1 Jahr nach Inkrafttreten des Gesetzes entweder eine Zulassung zum *Honorar-Versicherungsberater* beantragen oder ihren Status als Honorar-Finanzanlagenberater aufgeben.

Amberg, 12.12.2016



Dieter Rauch

Geschäftsführer

Verbund Deutscher Honorarberater



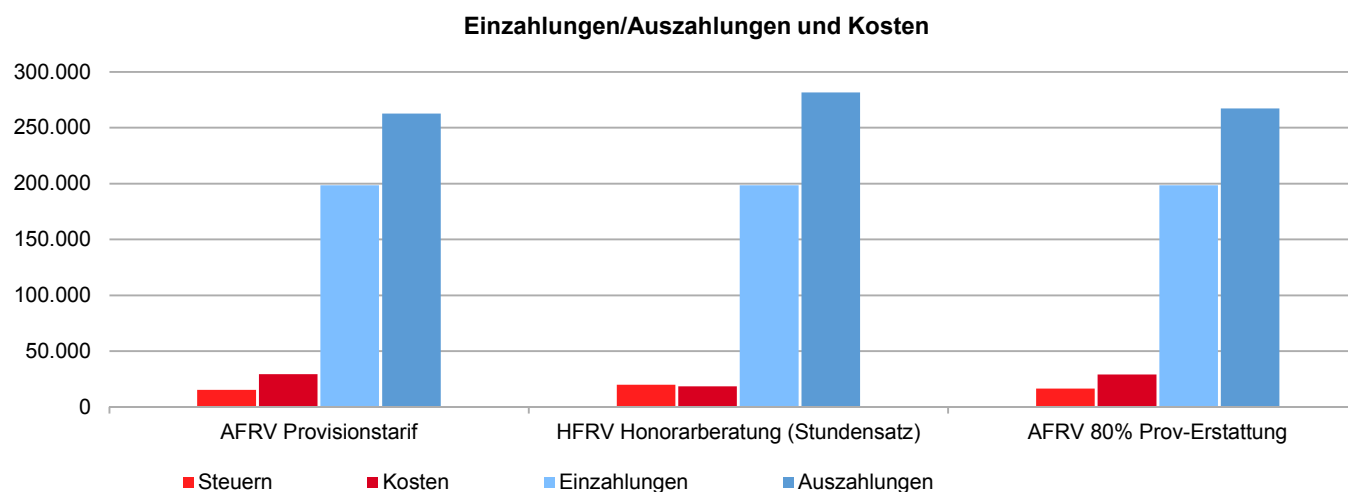
Philipp Mertens

VDH Beirat / BMS Rechtsanwälte

Über den VDH

Die VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater wurde im Jahr 2000 gegründet und ist mit 16 Jahren Erfahrung der älteste und mit über 600 angeschlossenen Unternehmen und mehr als 1.500 Beratern der führende Anbieter von Infrastruktur, Ausbildungsangeboten sowie der gesamten Produktwelt für die Honorarberatung. Seit seiner Gründung setzt sich der VDH für die Etablierung der Honorarberatung als Berufsbild und Alternative zur provisionsbasierten Finanzberatung ein.

Kostenanalyse – Vergleich: Provisionstarif - Honorartarif - Provision mit 80% Erstattung



Annahmen:
 Monatsbeitrag 250,00 €
 Laufzeit: 37 Jahre
 Endalter: 67 Jahre
 Provisionsatz 2,5%
 Verwaltungskosten
 beim Prov-Tarif 7,8% auf
 den Beitrag plus 0,3%
 p.a. auf das Guthaben

Honorartarif:
 10 Stunden Beratung a'
 150 Euro
 Verwaltungskosten 2,0%
 auf den Beitrag und
 0,30% auf das Guthaben
 Stückkosten 24,00 € p.a.

Vergleich – Kennzahlen

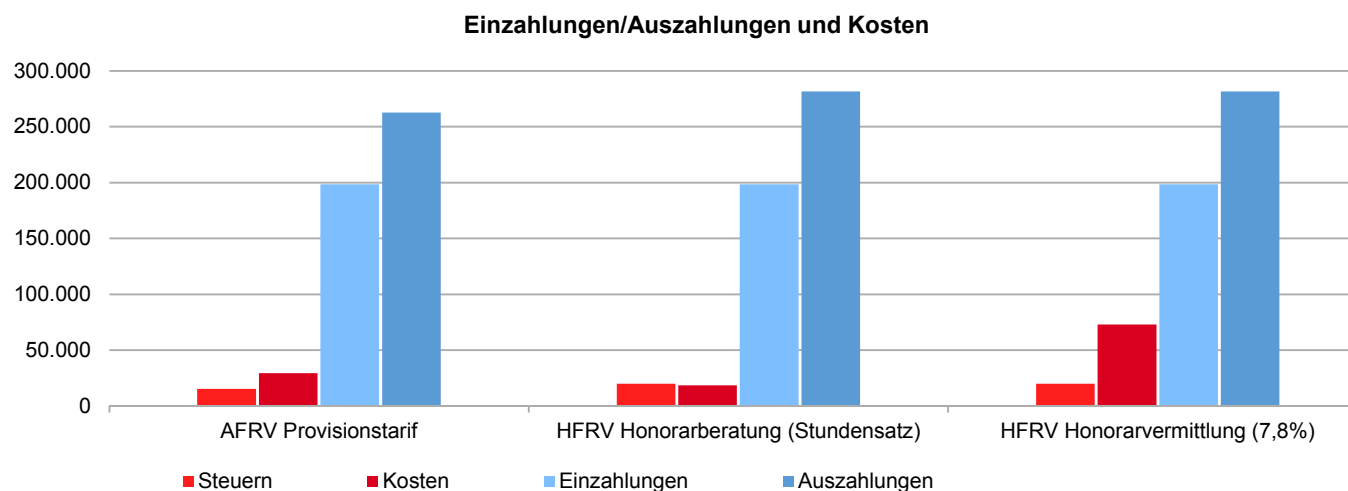
Produkt	AFRV Provisionstarif	HFRV Honorarberatung (Stundensatz)	AFRV 80% Prov-Erstattung
Einzahlungen (inkl. externe Kosten)	198.523	200.023	200.023
Zinserträge	109.042	120.249	112.834
Kosten	29.313	18.548	28.977
Steuern	15.446	19.993	16.536
Auszahlungen	262.806	281.731	267.343
Überschuss	64.284	81.709	67.321
theoret. Rendite vor Kosten (nach Steuern)	2,56%	2,56%	2,56%
Rendite nach Kosten	1,75%	2,09%	1,79%

Die laufenden Kosten berücksichtigen bereits die Verwaltung von Provisionen. Im Vergleich zum Honorartarif sind ca. 5% höhere laufende Kosten pro Beitrag einkalkuliert. Eine zusätzliche Förderung ist nicht erforderlich.

Rechenhinweise

Die Berechnung erfolgt auf Monatsbasis. Einzahlungen und Auszahlungen werden vorschüssig gerechnet, ebenso Abschlusskosten und beitragsbezogene Kosten. Vermögensbezogene Kosten und Gebühren werden nachschüssig gebucht. Zinserträge und der Wertzuwachs am Laufzeitende werden mit AbgSt bzw. dem eingegebenen Steuersatz von 35% zzgl. SolZ und 8% Kirchensteuer gerechnet. Interne Produktkosten ohne ggfls. entnommene laufende Honorargebühren oder auch ein negatives Ertragskonto reduzieren die steuerpflichtigen Zins- und Dividendenerträge. Bei Auszahlungen wird der steuerpflichtige Ertrag im Verhältnis von aktuellem Ertragskonto zu aktuellem Kontostand angenommen. Die Rendite wird als interner Zins auf den monatlich abgegrenzten Zahlungsstrom ermittelt.

Kostenanalyse – Vergleich: Provisionstarif - Honorarberatung (Std.) - Honorarvermittlung



Honorarvermittlung:
7,8% Honorar bezogen auf die Beitragssumme zzgl. 1,19% p.a. Betreuungshonorar bezogen auf das Guthaben.

Produktabhängige Honorarzahung fördert Interessenskonflikte des Beraters.

Vergleich – Kennzahlen

Produkt	AFRV Provisionstarif	HFRV Honorarberatung (Stundensatz)	HFRV Honorarvermittlung (7,8%)
Einzahlungen (inkl. externe Kosten)	198.523	200.023	254.362
Zinserträge	109.042	120.249	120.249
Kosten	29.313	18.548	72.887
Steuern	15.446	19.993	19.993
Auszahlungen	262.806	281.731	281.731
Überschuss	64.284	81.709	27.370
theoret. Rendite vor Kosten (nach Steuern)	2,56%	2,56%	2,56%
Rendite nach Kosten	1,75%	2,09%	0,67%

Rechenhinweise

Die Berechnung erfolgt auf Monatsbasis. Einzahlungen und Auszahlungen werden vorschüssig gerechnet, ebenso Abschlusskosten und beitragsbezogene Kosten. Vermögensbezogene Kosten und Gebühren werden nachschüssig gebucht. Zinserträge und der Wertzuwachs am Laufzeitende werden mit AbgSt bzw. dem eingegebenen Steuersatz von 35% zzgl. SolZ und 8% Kirchensteuer gerechnet. Interne Produktkosten ohne ggfls. entnommene laufende Honorargebühren oder auch ein negatives Ertragskonto reduzieren die steuerpflichtigen Zins- und Dividendenerträge. Bei Auszahlungen wird der steuerpflichtige Ertrag im Verhältnis von aktuellem Ertragskonto zu aktuellem Kontostand angenommen. Die Rendite wird als interner Zins auf den monatlich abgegrenzten Zahlungsstrom ermittelt.

Haftungshinweise

Die Berechnungen basieren auf modellmäßigen Annahmen hinsichtlich persönlicher Angaben, Steuergesetzen oder wirtschaftlichem Erfolg von Kapitalanlagen, die so nicht eintreffen müssen. Die Kostenanalyse erfolgt über die Eingabe von Parametern eines vereinfachten mathematischen Modells, welches konkrete Finanzprodukte nur näherungsweise abbilden kann. Die Berechnungsergebnisse bedürfen in jedem Fall einer fachmännischen Beurteilung und Interpretation und ersetzen keine fachmännische Beratung.