



Pressemitteilung vom 19.07.2017

## VDH: Gesetzgeber knickt vor Provisionslobby ein

### Trotz IDD wird Honorarberatung zum Qualitätssiegel für professionelle Versicherungsberater

*(Amberg, 19. Juli 2017) Weich gespült, gefiltert, gesäubert und drei Mal chemisch gereinigt. „Man muss sich fremd schämen für die Politiker, die vor der Provisionslobby eingeknickt sind“, sagt Dieter Rauch, Geschäftsführer des Verbunds Deutscher Honorarberater (VDH). Denn die Umsetzung der IDD wird nun doch nicht so verbraucherfreundlich sein wie anfangs geplant. Dieses „Politikversagen“, so Dieter Rauch, zeichnete sich bereits Ende Juni bei der in diesem Jahr ersten IFH-Honorarberater-Konferenz in Kassel ab.*

Trotzdem: „Wir sehen in der IDD-Umsetzung einen weiteren Sargnagel des für Berater betriebswirtschaftlich unsinnigen sowie für Verbraucher teuren und intransparenten Provisionssystems“, meint VDH-Chef Rauch. Sowohl Einsteiger und Profis unter den Honorarberatern erteilten daher bei der Honorarberater-Konferenz am 29. Juni 2017 in Kassel auch der Mogelpackung „Honorarvermittlung“ eine klare Absage. Denn für Berater und Verbraucher ändert sich bei diesem Geschäftsmodell nichts.

Den vollmundigen Ankündigungen und Versprechungen der Politik zum Trotz werden die „Honorarvermittlung“ bzw. „Mischmodelle“ auch künftig möglich sein. „Ein Geschäftsmodell, das sich seit Längerem wie die Pest verbreitet und das mit Honorarberatung nichts zu tun hat“, kritisiert VDH-Chef Rauch. Praktiziert werde dies vorzugsweise von als Pseudo-Honorarberater getarnten Vermittlern, die „ihre Policen gegen utopische Honorare meist über Factoring-Verträge verticken.“

Die Provisionslobby will mit Mischmodellen und Vermittlungshonoraren den Auswirkungen von LVRG und anderen Regularien sowie den damit verbundenen sinkenden Provisionseinnahmen entgegenwirken. Für Rauch ist das in der IDD-Umsetzung nicht mehr vorgesehene Honorarannahmeverbot für Vermittler und damit das Ermöglichen von Mischmodellen nur das „letzte Aufbäumen der Provisionsindustrie. Leider zulasten der Verbraucher“. Rauch ermuntert seine Honorarberater-Kollegen in die Offensive zu gehen: „Honorarberater müssen sich jetzt klar positionieren und dieser Verbraucherverdummung durch Aufklärung und Öffentlichkeitsarbeit die rote Karte zeigen.“

Wie das möglich ist, wurde bei der ersten Honorarberater-Konferenz in diesem Jahr deutlich. Sowohl Verbraucher und Berater können eine faire Finanzberatung erhalten und erbringen, wenn die Vermittlung von Produkten nur die Nebenleistung einer fundierten Beratung ist und kein Mittel zum Zweck der Vergütung wie etwa bei der „Honorarvermittlung.“

In den mit Einsteigern und erfahrenen Honorarberatern besetzten vier Diskussions-Panels wurde die Praxis der produktunabhängigen Honorarberatung diskutiert und verdeutlicht. Die Teilnehmer konnten handfeste Ergebnisse aus der Praxis mit nach Hause nehmen. Dies bestätigten die Berater auch in Ihrem Feedback im Interview mit dem ehemaligen N-TV Moderator Andreas Franik gegenüber HonorarberaterTV.

[\(https://www.verbund-deutscher-honorarberater.de/institut-fuer-honorarberatung/honorarberater-konferenz/\)](https://www.verbund-deutscher-honorarberater.de/institut-fuer-honorarberatung/honorarberater-konferenz/).



## Pressemitteilung vom 19.07.2017

Den fachlichen Input zur IDD, MiFID & Co. aus Sicht der Berater lieferte Fachanwalt Philipp Mertens, Partner der Kanzlei BMS Rechtsanwälte. Während der von Cash-Redakteurin Julia Böhne moderierten Diskussionen zwischen Honorarberatern und Vermögensverwaltern auf der einen sowie Vertretern von Banken und Versicherungsgesellschaften auf der anderen Seite wurde schnell deutlich, welches Geschäftsmodell für Berater und Verbraucher die mit Abstand besten Perspektiven bietet: die produktneutrale und ergebnisoffene Honorarberatung.

Trotz der offenkundigen handwerklichen Mängel bei der IDD-Umsetzung wird die Honorarberatung das Qualitätssiegel für unabhängige Berater. Sie liefert zudem einige Wettbewerbsvorteile für Honorar-Versicherungsberater. Beispielsweise können unabhängige Versicherungsberater anders als die vom Produktverkauf abhängigen (Honorar)-Vermittler, künftig auch Provisionen bei Bruttotarifen erstatten. Statt dem für Makler verankerten Provisionsabgabeverbot, erhält der Versicherungsnehmer beim Honorar-Versicherungsberater die Provisionen direkt auf seinem Prämienkonto gutgeschrieben. Alternativ steht zwischenzeitlich ein großes Sortiment an Honorartarifen der führenden Versicherungsunternehmen bereit. „Verbraucher erhalten somit eine staatlich garantierte neutrale Beratung. Denn das Beratungsergebnis ist nicht von der Höhe bzw. überhaupt der Vergütung durch einen Produktgeber abhängig“, unterstreicht Rauch den Vorteil bei Honorarberatern.

Rundum konnten die Teilnehmer der Konferenz in den vier Panels wertvolle Informationen sammeln. Diese reichten von Praxiserfahrungen aus den ersten 100 Tagen als Honorarberater über die künftigen Geschäftsmodelle nach MiFID & IDD und dem Marketing und der Positionierung beim Kunden bis zu den praktischen Lösungen und der Technologie bei Verwendung von Musterportfolios in der Wertpapierberatung. Im Hinblick auf die Eingriffe des Gesetzgebers in die Beratungsprozesse haben wir eine Reihe unterschiedlicher Ansätze herausgearbeitet, um auch künftig rechtssichere und kundenorientierte Leistungen anzubieten“, erklärt Dieter Rauch.

Ergänzt wurden die vier Diskussionsrunden durch einen Fachvortrag über das Investmentsteuergesetz 2018 hinsichtlich der Haftung des Beraters, Auswirkungen auf Produktlösungen wie Investmentdepots und etwaige Konsequenzen für Fondspolizen. Den Schlussbeitrag lieferte der als Bankenschreck bekannte Hans-Peter Eibl. Mit seinem markenrechtlich geschützten System „Eibl Kontenprüfung“ verblüffte er die Teilnehmer, wie zahlreiche Banken bei Kontokorrentkonten falsch ab- und/oder unzulässige Gebühren berechnen.

Die IFH-Honorarberater-Konferenz ist die wichtigste Branchenveranstaltung. Sie wendet sich an Finanz- und Honorarberater, Vermögensverwalter und Banker. Neben den Beratern nahmen auch diesmal 17 Aussteller, insbesondere Versicherungsgesellschaften, ETF-Anbieter, Investmentgesellschaften sowie Softwareentwickler, an der Veranstaltung teil.

Die nächste Honorarberater-Konferenz findet am 30. November 2017 ebenfalls im Schlosshotel Kassel statt. Die Teilnehmerzahl ist wie immer auf 100 Personen begrenzt.

**Über den VDH**

Der VDH wurde im Jahr 2000 gegründet und ist mit über 16 Jahren Erfahrung der älteste und der führende Anbieter von Infrastruktur, Ausbildungsangeboten sowie der gesamten Produktwelt für die Honorarberatung. Die dem VDH angeschlossenen Beratungsunternehmen betreuen Vermögenswerte von mehr als 1.6 Mrd. Euro. Der VDH hat in den letzten 16 Jahren die Honorarberatung bei Politik, Medien, Produkthanbietern und Beratern etabliert und gilt als DER Pionier in der produkt- und provisionsfreien Finanzberatung. Bereits seit 2006 gelten für angeschlossene Berater die Tegernseer Beschlüsse, welche sich als Leitlinien für die Honorarberatung in Deutschland etabliert haben.

**Ansprechpartner:**

VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater  
Dieter Rauch, Geschäftsführer  
Emailfabrikstraße 12, 92224 Amberg  
Telefon: (0 96 21) 7 88 25 – 0  
Telefax: (0 96 21) 7 88 25 – 20  
E-Mail: [info@vdh24.de](mailto:info@vdh24.de)

**Pressekontakt:**

simons.team  
Hajo Simons  
Am Köttersbach 4  
51519 Odenthal  
E-Mail: [hajo-simons@simons-team.de](mailto:hajo-simons@simons-team.de)  
Mobil: 01 71 / 3 17 71 57