

## 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 VDH



Philipp Mertens, LL.M.

Beirat VDH / 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.