

## Honorarberatung und Provisionskürzung Die Zukunftsperspektive der Branche steht auf dem Spiel!

– 'k-mi'-Interview mit den Vorständen Friedrich Bohl und Dr. Helge Lach  
des BDV Bundesverband Deutscher Vermögensberater (Teil 2) –

Die Abschlussprovisionen für Restschuldversicherungen sollen nach dem Willen der Bundesregierung auf maximal 2,5 % der versicherten Darlehenssumme begrenzt werden. Die LV-Provisionen will das Bundesfinanzministerium kürzen. Und in Brüssel wird immer wieder aufs Neue darüber diskutiert, ob Provisionen nicht generell abgeschafft gehören. Sind wir auf direktem Weg hin zum Honorar als der allein noch zulässigen Vergütungsform für die Beratung?

**Dr. Helge Lach**, stellv. Vorsitzender des BDV: "Von der Restschuldversicherung gleich auf das große Ganze zu schließen, ist sicherlich überzogen. Denn in diesem Bereich tun sich auch für uns Fragezeichen auf. Trotz klarer Hinweise der BaFin und mehrfacher Warnungen aus der Politik hat sich bei den Provisionshöhen – die Rede ist von bis zu 70% des Einmalbeitrags – nicht viel getan. Wer einen Kredit benötigt, ist auf das Wohlwollen der Bank angewiesen. Diese Notsituation und die Abhängigkeit des Kunden mit einer Verpflichtung zum Abschluss einer Restschuldversicherung mit derart hohen Provisionen auszunutzen, ist nicht in Ordnung. Von diesem Geschäft profitieren die Banken und Sparkassen und einige wenige Versicherer. Der Marktanteil ist geradezu homöopathisch. Wir finden es ausgesprochen unglücklich, dass diese Randerscheinung und das Verhalten einiger weniger Anlass dafür bieten, dass jetzt ein Provisionsdeckel Eingang in die Gesetzgebung gefunden hat. Das könnte natürlich als eine Art Blaupause dienen."



### Also doch der Weg in die Honorarberatung?

**Dr. Helge Lach:** "Glücklicherweise gibt es Politiker, die sehr wohl wissen, was die Vermittler generell leisten und die dafür eintreten, dass diese Arbeit angemessen vergütet wird. Ohne Zweifel gibt es aber auch Stimmen, die Provisionen am liebsten ganz abschaffen und stattdessen die Honorarberatung durchsetzen wollen. Die Argumente sind nicht haltbar. Missstände gab es in erster Linie im Bereich der Geldanlage. Da gab es Vertriebe, die ahnungslosen Kunden mit Hochglanzprospekten Steuersparmodelle und Produkte des Grauen Kapitalmarktes als Altersvorsorge verkauft haben, die nicht selten im Totalverlust geendet sind. Das Ganze gipfelte in der Finanzkrise mit der Lehman-Pleite. Auch deutschen Anlegern wurden vornehmlich von Banken Lehman-Zertifikate verkauft. Das ist spätestens seit Einführung von neuen Regelungen für Banken sowie des § 34f Gewerbeordnung für Vermittler im Jahr 2013 Vergangenheit. Durch die Verpflichtung zur Zulassung zur Finanzanlagenvermittlung, einen sehr anspruchsvollen Sachkundenachweis und die Aufsicht durch die Industrie- und Handelskammern und Gewerbebehörden sowie die Geschäftsüberprüfung durch Wirtschaftsprüfer hat sich der Markt komplett bereinigt und die Beratungsqualität hat deutlich zugenommen. Eine Regulierung also, die ohne Eingriff in die Vergütungen wirklich Gutes bewirkt hat. Im Versicherungsbereich hat die Branche in den letzten Jahren im Kontext des LVRG neue Vergütungsmodelle entwickelt, in denen laufende Provisionen mehr Bedeutung haben und Abschlussprovisionen auf mehrere Jahre verteilt werden. Die oft monierte Anreizwirkung beim Abschluss ist, wenn es sie überhaupt je gab, damit schwächer und der Anreiz, sich um den Fortbestand von Verträgen zu kümmern, hat zugenommen."

### Kritiker der Abschlussprovision argumentieren auch mit den niedrigen Zinsen.

**Friedrich Bohl**, Kanzleramtsminister a. D. und Vorsitzender des BDV: "Die Frage sei erlaubt, warum Vermittler wegen niedriger Zinsen und sinkender Renditen auf Teile ihres Einkommens verzichten sollen? Der niedrige Zins ist mit Blick auf die hohe Staatsverschuldung vieler EU-Mitgliedsstaaten und die damit zusammenhängende Stabilität des Euro in erster Linie politisch motiviert. Niemand fordert, deshalb die Diäten der Politiker zu kürzen. Die Vermittler hingegen sollen die Zeche für etwas bezahlen, wofür andere verantwortlich sind. Außerdem betreffen die sinkenden Überschussbeteiligungen

Ihr direkter Draht ...



**0211/6698-164**

Fax: 0211/6698-777

e-mail: [kmi@kmi-verlag.de](mailto:kmi@kmi-verlag.de)

... für den vertraulichen Kontakt

#### Impressum

markt intern Verlagsgruppe – kapital-markt intern Verlag GmbH, Grafenberger Allee 337a, D-40235 Düsseldorf. Tel.: +49 (0)211 6698 199, Fax: +49 (0)211 6698 777. [www.kmi-verlag.de](http://www.kmi-verlag.de). Geschäftsführer: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Dipl.-Ing. Günter Weber. Gerichtsstand Düsseldorf. Handelsregister HRB 71651. Vervielfältigung nur mit Genehmigung des Verlages.

kapital-markt intern Herausgeber: Dipl.-Ing. Günter Weber. Chefredakteur: Redaktionsdirektor Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Redaktionsdirektor Rechtsanwalt Gerrit Weber. Redaktionsbeirat: Dipl.-Ing. Dipl.-Oen. Erwin Hausen, Rechtsanwalt Dr. Axel J. Prüm, Christian Prüßing M.A., Dipl.-Oec. Curt Jürgen Wulle. Druck: Theodor Gruda, [www.gruda.de](http://www.gruda.de). ISSN 0173-3516

ausschließlich die Bestände und Produkte mit Garantien. Die Deckelung der Abschlussprovision würde deshalb komplett ins Leere gehen, weil sie sich naturgemäß auf das Neugeschäft bezieht und Renditeschwächen im Bestand nicht 'heilen' kann. Im Neugeschäft hingegen werden fast nur noch **fondsgebundene Lebensversicherungen** angeboten. Wenn es einen Zusammenhang zwischen Provision und Rendite gäbe, müssten bei steigenden Aktienkursen die Provisionen eigentlich erhöht werden. Ganz nebenbei hat ein wissenschaftliches Gutachten der **Universität Ulm** ermittelt, dass selbst bei Garantieprodukten ein Provisionsdeckel nur minimale Auswirkungen auf die Rendite der Verträge hätte. Der maßgebliche Stellhebel sind die Kapitalanlagen, nicht die Provision. Uns stört schon sehr, dass in diesem insgesamt komplexen Sachverhalt nach unserem Eindruck manchmal absichtlich einzelne Argumente aus dem Zusammenhang gerissen werden, um die Arbeit der Vermittler zu diskreditieren.“

### Wäre die Honorarberatung für den Kunden tatsächlich die bessere Alternative?

**Friedrich Bohl:** "Niemand hat etwas gegen die Honorarberatung, ganz im Gegenteil. Jeder Kunde kann und sollte selbst entscheiden dürfen, von wem er sich beraten lässt. Wenn aber die Honorarberatung besser wäre, würde sie sich allein über das Votum der Kunden durchsetzen. Es stellt sich die Frage, warum sie so wenig Bedeutung hat? Der Hauptgrund liegt wohl in der Liquiditätsbelastung. Honorar, und wir sprechen hier schnell von 1.000 € und mehr, muss der Kunde nach der Beratung in einem Betrag bezahlen. Dazu kommt noch **Umsatzsteuer**. Alternativ gibt es die Möglichkeit, zum Beispiel jeden Monat fest 100 € Honorar zu zahlen. Damit ist dann jede Beratung abgegolten. Provisionen sind dagegen umsatzsteuerfrei und sie werden nicht vom Kunden, sondern vom Anbieter an den Vermittler gezahlt. Die Refinanzierung erfolgt dann über kleine Anteile aus den meist monatlichen Einzahlungen des Kunden. Dessen Liquidität wird also fast gar nicht zusätzlich belastet. Ein weiterer Nachteil des Honorars: Will man sich als Bürger informieren, zunächst aber mit einem Abschluss noch abwarten, wird ein Honorar fällig. Provision fällt hingegen nur dann an, wenn auch ein Abschluss getätigt wurde. Die Vorabinformation bietet der Vermittler quasi als kostenlosen Service. Damit ist der Vermittler immer im Risiko, umsonst zu arbeiten. Den Vorteil hat der Kunde.“

### Die Abschlussprovision setzt Verkaufsanreize und begründet Interessenskonflikte, so die Kritiker.

**Friedrich Bohl:** "Diese Kritiker sind bisher jeden Beweis für systematische Missstände schuldig geblieben. Im Gegenteil: Alle messbaren Indikatoren für die Qualität der Beratung, wie die Beschwerden bei der **BaFin** und beim **Versicherungs-Ombudsmann**, Verbraucherbefragungen unabhängiger Institute und die Kundenbefragungen der Anbieter, sind auf höchstem Niveau. Die Behauptung, es gäbe provisionsbedingte Interessenskonflikte, ist deshalb theoretischer Natur und darf nicht Grundlage für einen empfindlichen Eingriff in den Markt sein. Und wenn wir schon von Missständen sprechen: Wer bewahrt den Kunden davor, dass der Honorarberater den Zeitaufwand für die Beratung und damit das Honorar nicht zu hoch veranschlagt? Ein Großteil der Tätigkeit spielt sich ja im Back-Office ab, und das lässt sich für den Kunden schwerlich kontrollieren. Wenn überhaupt, dann hat die Honorarberatung im Private Banking und in der Vermögensverwaltung eine Bedeutung. Denn wegen der hohen Volumina sind hier Abschlussprovisionen unüblich. Das Honorar bemisst sich hier am Volumen des Depots. Meist sind es zwischen 1 und 1,5 %. Das ist aber nichts anderes als eine Bestandsprovision, sie wird nur anders genannt. Wenn man Provisionen generell verbieten wollte, müsste man es auch für solche Vergütungen tun.“

### Es gibt Länder wie Großbritannien, in denen Provisionen verboten wurden.

**Dr. Lach:** "Eigentlich sollte genau dieses Beispiel die Befürworter der Honorarberatung nachdenklich stimmen. Das Verbot resultierte, ähnlich wie in der Restschuldversicherung, aus Bereichen, in denen es tatsächlich Missstände gab. Es wäre schlauer gewesen, das nicht zum Anlass für ein generelles Verbot zu nehmen. Denn viele Banken haben sich danach aus der Beratung von Kunden mit weniger als sechststelligen Anlagebeträgen zurückgezogen, weil die Höhe eines durchsetzbaren Honorars in keinem tragbaren Verhältnis zum Beratungsaufwand stehen würde. Der Hauptgrund für den hohen Beratungsaufwand ist die massive Regulierung in Verbindung mit einer weitreichenden Haftung. Wir erleben dies gerade auch hier in Deutschland mit dem **Taping**. Der Aufwand für den Berater ist so hoch, dass sich kleine und mittelgroße Geschäfte nicht mehr lohnen. Und wer die Beratung aufzeichnet und dabei nicht zu 100 % die Regelungen der **MIFID II** einhält, setzt sich entsprechendem Haftungsspotenzial aus. Wenn in einem solchen Umfeld auch noch Provisionen gekürzt werden, darf man sich nicht wundern, wenn Vermittler dieses Geschäft einstellen. Die Leidtragenden sind Verbraucher mit niedrigen und mittleren Einkommen, die in besonderem Maße auf Beratung angewiesen wären, diese aber mittlerweile nicht mehr bekommen. Sie sind dann, was Entscheidungen zur Geldanlage angeht, allein auf hoher See und müssen sich im Zweifel allein im Internet zurechtfinden – meist ohne die notwendigen Fachkenntnisse. Nach unserer Auffassung ist das alles fehlgeleiteter Verbraucherschutz, der den Verbraucher völlig schutzlos zurücklässt. Jeder weiß, welche Risiken mit dem Kauf im Internet gerade bei Finanzprodukten verbunden sind.“

– Fortsetzung folgt! –

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht in jedem Fall die Meinung der Redaktion wieder.

In Europas größter Informationsdienst-Verlagsgruppe...

...erscheinen die wöchentlichen Branchenbriefe:

steuerberater intern  
immobilien intern  
umsatzsteuer intern  
Ihr Steuerberater  
steuer-tip GmbH intern  
EXCLUSIV (Schweiz)



Bank intern  
kapital-markt intern  
finanz-tip  
versicherung-tip  
investment intern  
inside track (USA)