

Abschaffung des Provisionsabgabeverbots: Erheblicher Schaden für Verbraucher und Berater!

Verpflichtung zu Honorartarifen ist die einzige verbrauchergerechte Lösung

(Amberg) Durch eine Meldung des Bundeskartellamtes fühlen sich einige Branchenvertreter aufgefordert, das Provisionsabgabeverbot aufzuheben. Im Allgemeinen stimmt der Verbund Deutscher Honorarberater (VDH GmbH) dem zu. „Allerdings bringt die bloße Abschaffung des Provisionsabgabeverbots weder dem Verbraucher, noch dem Berater Vorteile“, sagt Dieter Rauch, Geschäftsführer des VDH. Daher lehnt der VDH die Abschaffung ohne die gleichzeitige Verpflichtung der Versicherer zur Schaffung von echten Honorartarifen ab. Wenn man die Honorarberatung, wie durch die Politik angestrebt fördern möchte, müssen auch auf der Produktseite eine Förderung und der Wettbewerb durch Honorartarife erfolgen.

Das derzeit bestehende Provisionsabgabeverbot im Versicherungsbereich ist nur auf den ersten Blick honorarberatungsfeindlich. Auf den zweiten Blick zwingt es die Versicherer zur Schaffung echter verbraucherfreundlicher Honorartarife, wenn man am boomenden Honorarberater-Volumen teilhaben möchte. Würde das Provisionsabgabeverbot 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.

Damit würden 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. Dies wird auch die zuletzt erfolgte Aufhebung des Höchstzillmerungsgebots weiter forcieren.

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

- gesetzliche Verpflichtung der Versicherer zur Schaffung von echten Honorartarifen und zwar für sämtliche Versicherungsprodukte.

o d e r

- 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.

Kurz-Beispiel: 63.000 Euro Renditeverlust ohne Honorar-Tarif

Am Beispiel eines Honorartarifes einer Fondsgebundenen Rentenversicherung (FRV) werden die Auswirkungen sehr schnell deutlich. Ein 30-jähriger männlicher Verbraucher, der eine FRV mit einer Laufzeit von 35 Jahren und einem Monatsbeitrag von 300,00 Euro abschließt, erhält im Provisions-tarif der **Alten Leipziger eine Ablaufleistung von 339.762 Euro**. Beim Direktversicherer **Cosmos Direkt 391.154 Euro** und beim **VDH-Honorartarif myIndex satellite Evolution (InterRisk) 480.897 Euro**. Der ausgewählte Fonds ist der Fidelity European Growth. Unterstellt wurde eine mögliche Rendite von 6% p.a. Erstattet der Provisionsvermittler seine gesamte Provision von 5.040,00 Euro zurück, ergibt sich daraus nach 35 Jahren ein Betrag bei 6% jährlicher Verzinsung von 38.737,88 Euro. Unterstellt man nun, was in der Praxis allerdings realitätsfern ist, der Honorarberater erhebt ein Honorar in Höhe der sonst üblichen Provision, ergibt sich im Vergleich eine Ablaufleistung für den Honorartarif von 442.159,12 Euro (38.737,88 abgezogen). Gesetzt dem Fall der Provisionsvermittler arbeitet umsonst, ebenfalls unwahrscheinlich, ergibt sich eine Ablaufleistung von 378.499,88 Euro (38.737,88 hinzu addiert). Ein Unterschied von 63659,24 Euro oder einem um 6% abgezinsten heutigen Barwert von 8.282,40 Euro. Für ein Honorar von 5.040 Euro berät ein Honorarberater in den nächsten 35 Jahren 68 Stunden oder jährlich knapp 2 Stunden – nur zu diesem einen Vertrag. Hier wird deutlich, wie teuer die vermeintlich „kostenlose“ Beratung tatsächlich ist. Verbraucher können bereits heute die deutlich günstigere Honorarberatung bezahlen und der Berater verdient mehr. Die Provisionsabgabe hilft hingegen wenig und führt zu einer noch größeren Intransparenz. Die detaillierten Zahlen können beim VDH angefordert oder im Wissensforum-Honorarberatung.de downgeloadet werden.

Experten ohne Expertise

Das Beispiel zeigt, dass die reine Abschaffung des Provisionsabgabeverbotes eine weiterhin erhebliche Belastung mit courtageabhängigen Verwaltungskosten bringt. Der Verbraucher wird weiterhin benachteiligt. Darüber hinaus wird die Intransparenz gefördert, statt aufgelöst. Die nun geforderte Aufhebung des Provisionsabgabeverbotes belegt nur einmal mehr, wie kurzsichtig und mit wenig Sachverstand die Diskussion um die Honorarberatung geführt wird. Dieter Rauch, Geschäftsführer des VDH: „Hier diskutieren oft Experten, Rechtsanwälte und Funktionäre, die noch nie einen Honorartarif gesehen haben, geschweige denn wissen, wie Honorarberatung in der Praxis angewandt wird. Es werden Argumente vorgebracht, die mit der Realität wenig zu tun haben.“

Info: Die im Jahr 2000 gegründete VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater (VDH) ist der führende Service- und Solutionsprovider für die Honorarberatung in Deutschland. Er hat in den letzten Jahren maßgeblich das Berufsbild des Honorarberaters geformt und weiter entwickelt. Zu seinen mehr als 350 angeschlossenen Partnerunternehmen mit über 1.200 Beratern zählen Privatbanken, Vermögensverwalter, Financial Planner und freie Berater. Der VDH etablierte in den letzten neun Jahren durch den Aufbau der gesamten Infrastruktur die Honorarberatung in Deutschland. Hierzu zählen die MiFID- und VVG-konforme Beratungstechnologie, Abrechnungssysteme inkl. der automatisierten Erstattung von Kickbacks, Vertragsmuster, Honorarmodelle und -Ordnung, sowie die gesamte Honorar-Produktwelt mit mehr als 250 Produktgebern. Derzeit betreuen die dem VDH angeschlossenen Beratungsunternehmen ca. 800 Mio. Euro Wertpapiervermögen, sowie mehr als 700 Mio. Euro Versicherungsbeitragssumme. Die Entwicklung des Berufsbildes "Honorar-Berater" zum Standesberuf gehört zu den erklärten Zielen des VDH. Die erforderlichen gesetzlichen Änderungsvorschläge wurden dem Verbraucherschutz-Ministerium vor vorgelegt.

Pressekontakt:

VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater
Emailfabrikstraße 12
92224 Amberg

Ansprechpartner:

Dieter Rauch
Telefon 09621 788 250
Telefax 09621 788 25-20

presse@vdh24.de