

„Wie hier die Verflechtungen dieser Unternehmen mit bestimmten Parteien und die entsprechenden Spendenflüsse sind, ist ja auch gut dokumentiert.“

„Der Honorarberater“ im Gespräch mit Dr. Gerhard Schick, finanzpolitischer Sprecher Bundestagsfraktion Bündnis 90 / Die Grünen.



„Der Honorarberater“: Im Rahmen Ihres Vortrags zum Honorarberaterkongress 2010 wurde deutlich, daß die Bundestagsfraktion der Grünen der Honorarberatung etliche positive Aspekte abgewinnen kann. Wo sieht Ihre Fraktion die wesentlichen Vorteile im Vergleich zum bisherigen Vergütungsalltag in der Finanz- und Versicherungsberatung?

Dr. Gerhard Schick: Der Vorteil der so genannten Honorarberatung gegenüber der bisherigen Vergütungspraxis besteht darin, dass ein Interessenskonflikt vermieden wird, der bei der provisionsorientierten Beratung fast unvermeidbar auftritt: Wenn der Berater vom Kunden ein Honorar erhält und keine Provisionen seitens der Anbieter von Finanzprodukten mehr annehmen darf, kann anlegergerecht beraten werden.

Wenn Provisionen fließen, muss der Berater hingegen einen Zielkonflikt aushalten bei Produkten, die höhere Provisionseinnahmen für ihn oder sein Institut bieten, aber schlechter sind für den Kunden. Provisionen setzen damit falsche Anreize und erhöhen den Verkaufsdruck am Bankschalter und in der bankunabhängigen Finanzberatung. Man täuscht Kunden über Abhängigkeiten und lässt sie über die tatsächlichen Kosten eines Finanzproduktes im Unklaren. Diese Schwächen des provisionsgesteuerten Systems können die Verbraucher jedoch nicht durchschauen und nehmen deshalb die angeblich kostenlose Beratung gerne an. Wichtig ist deshalb, nicht nur ein Berufsbild Honorarberatung zu definieren und die Einhaltung der Regeln hier zu über-

prüfen, sondern auch für eine Transparenz der Beratungskosten im Gesamtmarkt zu sorgen. Zudem ist es leider auch so, dass die Rechtssprechung nicht immer im Sinne eines umfassenden Verbraucherschutzes entscheidet. Beispielsweise führte der dritte Zivilsenat des BGH jüngst hinsichtlich der personellen Reichweite der Aufklärungspflicht bei Rückvergütungen aus, dass die Kunden damit rechnen müssten, dass ein Berater Rückvergütungen erhält, sofern er kein Beratungshonorar bekommt. Meines Erachtens wird hier gesetzgeberischer Handlungsbedarf deutlich. Jeder Verbraucher sollte klar erkennen können, ob bei seinem Berater Interessenskonflikte vorliegen. Und da sehe ich die Stärkung der Honorarberatung als einen entscheidenden Schritt.

„Der Honorarberater“: Drei Bundesministerien sind mit der möglichen Verankerung der Honorarberatung in gesetzliche Regelungen befasst. Seitens des BMELV hat es deutliche Willenserklärungen pro Honorarberatung gegeben. BMWi und BMFi enthalten sich betreffs eines Meinungsbildes. Wie darf man sich den Instanzenweg hinsichtlich derartiger Entscheidungen vorstellen? Hier geht es ja primär um eine Einbindung der Honorarberatung im Rahmen der Gewerbeordnung.

Dr. Gerhard Schick: Es ist richtig, dass im Rahmen der „Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen“ die Etablierung der Honorarberatung im Rahmen der Gewerbeordnung favorisiert wurde. Ob das nun zusammen mit der vom BMWi angekündigten gewer-

berechtigten Regulierung der Finanzanlagenvermittlung (einheitliche Fondsvermittlung) thematisiert wird, bleibt abzuwarten. Indes stelle ich mir die Einbindung der Honorarberatung in der Gewerbeordnung allenfalls als Provisorium vor. Denn von der Sache her passt eine gesetzliche Regulierung der Finanzberatung nicht in die Gewerbeordnung und die Beaufsichtigung nicht zur Gewerbeaufsicht. Ziel muss doch eine einheitliche effektive Aufsicht über den Finanzvertrieb durch eine Aufsichtsbehörde sein, die sachkundig ist. Freilich sind die mit einer KWG-Erlaubnis einhergehenden Voraussetzungen für kleinere Finanzunternehmen einzuschränken. Etwa erscheint eine Beitragspflicht zur Entschädigungseinrichtung der Wertpapierhandelsunternehmen unangemessen, wenn keine Kundengelder angenommen werden. Wir müssen aber endlich einsehen, dass das gewerberechtliche Aufsichtsregime nicht für Finanzdienstleistungen gemacht ist. Ich schicke auch keinen Wirtschaftsprüfer in eine Eisdiele, um die Einhaltung der Lebensmittelvorschriften zu überprüfen. Hinsichtlich der Ressortabstimmung höre ich seitens des Verbraucherschutzministeriums lediglich, dass es im Rahmen der üblichen Ressortabstimmung beteiligt sei. Stärker dürfte die Meinung des Finanzministeriums ins Gewicht fallen.

„Der Honorarberater“: Wenn Dinge nicht so gelingen, wie es sich verbraucherorientierte Interessengruppen wünschen, bedient man sich gerne des Lobbyismus als Buhmann. Was bedeutet das z.B. konkret auf dem Feld der Honorarberatung? Werden tatsächlich Themen, die in der Sache einen vernünftigen Anspruch vertreten, durch massive Einflussnahme auf die Politik langfristig ausgebremst?

Dr. Gerhard Schick: Ja! Der Vertrieb von Finanzprodukten ist ein Beispiel für interessengeleitete Politik am Interesse der Verbraucher vorbei. Dass man seit Jahren zuschaut, wie über Strukturvertriebe massenhaft schlechte Produkte bei hohen Provisionseinnahmen in den Markt gedrückt werden, ist extrem ärgerlich. Wie hier die Verflechtungen dieser Unternehmen mit bestimmten Parteien und die entsprechenden Spendenflüsse sind, ist ja auch gut dokumentiert.

„Der Honorarberater“: Wie sehen Sie, betrachtet im europäischen Kontext, die Zeitspanne hinsichtlich einer nachhaltigen Etablierung der Honorarberatung in der Bundesrepublik? In Brüssel scheinen die Uhren ja pro Honorarberatung zu laufen.

Dr. Gerhard Schick: Die Zeitspanne ist schwer einzuschätzen. Ich beobachte zum

einen, dass das Thema „Honorarberatung“ in einzelnen europäischen Staaten wesentlich weiter fortgeschritten ist als in Deutschland. So wurden in den skandinavischen Ländern – kurz nachdem dort die Diskussion begann – die Rahmenbedingungen pro Honorarberatung gesetzt. In der Versicherungsvermittlung vollzog sich die Umstellung auf Nettoprämienysteme recht schnell. Seit 2003 bieten beispielsweise norwegische Versicherer nur noch Verträge auf Nettobasis an. In Finnland ist das seit 1.8.2008 Gesetz, in Dänemark seit 1.7.2007 – mit Übergangsfristen. In den Niederlanden müssen alle Provisionen offen gelegt werden. Des Weiteren müssen die Abschluss- und Bestandsprovisionen eine Relation von 60:40 einhalten. In Großbritannien wird die britische Finanzaufsicht FSA bis Ende 2012 ein Provisionsverbot für Banken, Bausparkassen, Versicherungen, Vermögensverwalter und Finanzberater einführen. Ich höre zudem, dass auf europäischer Ebene im Rahmen der Initiative der EU-Kommission betreffend Finanzprodukte für Privatanleger (Packaged retail investment products) derzeit die Erfahrungen in den Mitgliedsstaaten beim Vertrieb von Retailfinanzprodukten untersucht werden. Es könnte daher sein, dass der entscheidende Impuls für eine Veränderung des Finanzvertriebs in Deutschland aus Brüssel kommt, weil der deutsche Gesetzgeber die verheerenden Ergebnisse von Studien, nach denen Anlegerinnen und Anleger mehrere Milliarden Euro jährlich durch Falschberatung verlieren, nach wie vor ignoriert.

„Der Honorarberater“: Wer Ihren Vortrag zum Honorarberaterkongress gehört hat, konnte den Eindruck mitnehmen, dass Ihr Fachwissen auf dem Feld der Finanz- und Versicherungsberatung für einen Politiker weit überdurchschnittlich ist. Auf welchen Wurzeln fußt dieses Know-how?

Dr. Gerhard Schick: Dass Sie das so sehen, freut und ehrt mich. Ich bin der Meinung, dass das rechtliche und wirtschaftliche Grundwissen in Fragen des finanziellen Verbraucherschutzes zum Standardhandwerkszeug eines Finanzpolitikers gehören sollten. Mir selbst hilft dabei meine volkswirtschaftliche Ausbildung. Vor allem aber ist es wichtig, sich aus dem Blickwinkel des Kunden sehr genau mit der Realität am deutschen Finanzmarkt zu beschäftigen, mit Vertriebswegen, den einzelnen Produkten und mit der Rechtsprechung. Die Realität sieht nämlich häufig ganz anders aus, als man uns in Berlin weißmachen will.

Quelle: „Der Honorarberater“ 3/2010 - www.hbmagazin.de

... ein Zwang zur Honorarberatung.

„In der privaten Krankenversicherung sind Courtagen von zwölf Monatsbeiträgen aufwärts fast schon Standard. Auch für Makler ist die Verlockung groß. „Insbesondere wenn die Ertragslage schlecht ist, werden Makler durch hohe Provisionen in Versuchung geführt“, sagt Hans-Ludger Sandkühler, Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands mittelständischer Versicherungs- und Finanzmakler (BMVF).

Im Gegensatz zu Vertretern oder Mehrfachagenten, die nur Verträge von ausgewählten Versicherern verkaufen, sollen die Makler zwar per Gesetz und Berufsethos nur im Interesse des Kunden tätig und unternehmensunabhängig sein. Bezahlt werden sie aber nach dem gleichen System wie Vertreter: Wer dem Versicherer viel Prämie bringt, bekommt auch viel Geld.

Um provisionsgetriebene Umdeckungen einzudämmen, arbeiten die Versicherer inzwischen an einer Selbstverpflichtung für die Branche. Einige Politiker würden das Provisionssystem aber am liebsten ganz abschaffen. Auch in der EU-Kommission gibt es starke Kräfte, denen die Vergütung mittels Courtage ein Dorn im Auge ist. Stattdessen wollen sie die Honorarberatung fördern, bei der Kunden Vermittler direkt selbst bezahlen. Dieser Wunsch könnte sich auch in der EU-Vermittlerrichtlinie niederschlagen, die derzeit überarbeitet wird. Eine Offenlegung der Courtageeinnahmen steht ebenso zur Debatte wie ein Verzicht auf Provisionen und ein Zwang zur Honorarberatung.

Versicherungsmakler fürchten, dass die EU sie zur Honorarberatung verpflichten. „Mit der Offenlegung der Provisionen könnten wir noch leben“, sagt Sandkühler. Schwarze Schafe in der Branche, die unanständig hohe Provisionen kassieren, würden dann gegenüber ihren Kunden zu Recht in Erklärungsnot geraten. Ein Zwang zur Honorarberatung wäre dagegen eine große Herausforderung. „Die Makler müssten jeden einzelnen Euro rechtfertigen“, sagt Sandkühler. „Solch ein Zwang könnte zu einer Erosion der Vermittlerschaft führen.“

Financial Times Deutschland (Auszug: Versicherungsmakler) 25. November 2010

