



Leitantrag des Präsidiums

„Honorarberatung - Ein Verbraucherschutzinstrument, das Verbraucher nicht brauchen und nicht wollen“

1. Honorarberatung als Mittel zur Vermeidung einer weiteren Finanzkrise? Eine abwegige Vorstellung für die Versicherungsvermittlung

In der Bundesrepublik Deutschland stehen über 250.000 registrierte Versicherungsvermittler, die ganz überwiegend für Vermittlungsleistungen von den Versicherungsunternehmen eine Provision bzw. eine Courtage beziehen, ca. 170 registrierten Versicherungsberatern gegenüber, die gegen ein Honorar, das der Kunde zu zahlen hat, ihre Beratungsleistungen anbieten.

Versicherungsvermittler waren nicht Auslöser der Finanzkrise, so dass eine Ausweitung der Honorarberatung kein Mittel zu deren Vermeidung sein kann. Vorstellungen, dass durch mehr Honorarberatungen oder Trennung von Beratung und Vermittlung die weltweite Finanzkrise sich nicht wiederholen könne, sind abwegig und durch nichts belegbar.

Auch die Annahme, dass Honorarberatung vor Schlecht- und Falschberatung schützt, ist nachgewiesenermaßen falsch.

2. Gesetze garantieren ausreichenden Schutz bei Vermittlung von Versicherungsprodukten - Qualität der Honorarberatung jedoch unzureichend geregelt

Mit der Neuordnung des Versicherungsvermittlerrechts, dem Inkrafttreten der Versicherungsvermittlungsverordnung, der Novellierung des Versicherungsvertragsgesetzes sowie der Regelung der Informationspflichtenverordnung wird in Deutschland ein ausreichender und vorbildlicher Kundenschutz bei der Versicherungsvermittlung gewährleistet, der die Qualifikation des Versicherungsvermittlers ebenso garantiert wie dessen Verpflichtungen zur umfassenden Beratung und Information festschreibt.

Durch die gesetzlichen Qualifikationsanforderungen an die Versicherungsberater und deren Registrierungspflicht wird darüber hinaus auch ein ausreichender Kundenschutz bei der Versicherungsberatung erreicht.

Eine Anwendung der gesetzlichen Bestimmungen bei der Vermittlung von Versicherungen und der Versicherungsberatung ist auszuweiten auf jegliche Versicherungsvermittlung und Versicherungsberatung, so auf Unternehmen und Institutionen, auf angestellte Vermittler und Berater sowie auf öffentlich-rechtlich geförderte Verbraucherzentralen.

3. Weiterhin fehlende Qualitäts- und Qualifikationsvorgaben an Finanzberatung und Vermittlung von Finanzdienstleistungsprodukten - Kein Schutz der Banken und Finanzdienstleistungsvertriebe

Obwohl die weltweite Finanzkrise nicht durch die Vermittlung von Versicherungen ausgelöst wurde, sondern durch Banken und deren Vertriebsaktivitäten, fehlt es weiterhin an gesetzlichen Vorgaben zur Qualifikation der Finanzvermittler und qualitativen Anforderungen an deren Beratungen und Informationen, die dem Kunden einen wirksamen Schutz vor Fehlanlagen geben. Die gleichen Verpflichtungen sind Banken und Fondsgesellschaften aufzuerlegen.

4. BVK begrüßt „Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen“ Der Kunde hat einen Anspruch auf qualifizierte Beratung bei allen Finanzdienstleistungen

Der BVK begrüßt die „Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen“ des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz.

Eine Sicherheit des Kunden bei der Finanzdienstleistungsvermittlung und -beratung kann nur erreicht werden, wenn die Anforderungen an eine hochwertige Qualifizierung und Beratungs- sowie Informationspflichten der Finanzdienstleistungsvermittler und Honorarberater für Finanzdienstleistungen denen für die Versicherungsvermittler entsprechen und ebenso die Verpflichtung zum Nachweis einer Vermögensschadenhaftpflichtversicherung vorausgesetzt wird.

5. Nicht Erfolge der Unternehmen, sondern Sicherheit des Kunden stehen im Vordergrund der Beratung und Vermittlung - Erfolgsvorgaben fördern die fehlerhafte Beratung durch Vermittler

Vertriebsvorgaben der Banken, Anlage- und Versicherungsunternehmen für Vermittlung von Finanzdienstleistungsprodukten stellen auf Umsatz- und Gewinnmaximierung der Emittenten ab und nicht auf das Absicherungs- oder Anlageinteresse des Kunden, insbesondere dann nicht, wenn die Vertriebsvorgaben in besonderer Weise durch Sonderprovisionen, Erfolgsbeteiligungen oder andere erfolgsorientierte Vergütungen entlohnt werden.

6. Wettbewerb zwischen Versicherungsvermittlern und Versicherungsberatern - Honorarberatung bestehende Alternative für Kunden

Die deutschen Versicherungsvermittler sehen in der Versicherungsberatung gegen Honorar durch registrierte Versicherungsberater einen gesetzlich vorgegebenen Wettbewerb, der dem Kunden eine Alternative zur Beratungsleistung durch Versicherungsvermittler gibt und ihm die Möglichkeit verschafft, die Qualität der unterschiedlichen Beratungsleistungen selbst zu beurteilen. Die in der Gewerbeordnung vorgeschriebenen Erlaubnisvoraussetzungen und die Sachkundeprüfung setzen einen hohen Qualifikationsstandard für registrierte Versicherungsvermittler und registrierte Versicherungsberater voraus.

Die Honorarberatung bei Finanzdienstleistungen ist ebenso wie bei Versicherungsberatungen gesetzlich entsprechend der Bestimmung des § 34e GewO zu regeln.

7. Wettbewerb fordert Chancengleichheit

Keine staatlichen Hilfen zur Finanzierung der Versicherungsberatung

Eine Versicherungsvermittlung ist ohne Beratung durch den Vermittler nicht möglich und gesetzlich unzulässig. Diese Beratungsleistung ist unentgeltlich, wenn es nicht zu einem Abschluss kommt. Die Beratung durch Versicherungsberater erfolgt erfolgsunabhängig gegen ein zu vereinbarendes Honorar.

Der Bedarf nach mehr Honorarberatung durch Versicherungsberater wird allein von der Nachfrage gesteuert, die in Deutschland nicht zu sehen, sondern sogar extrem gering ist. Der Kunde weiß, dass die Versicherungsberatung nicht zum Versicherungsschutz führt und dass er bei Abschluss eines Versicherungsvertrages und einer vorausgehenden Beratung in der Regel eine doppelte Vergütung zu zahlen hat, die er als vermeidbar ansieht, weil er auf die durch zahlreiche gesetzliche Bestimmungen über Beratungs- und Informationspflichten abgesicherte qualitativ hochwertige Versicherungsvermittlung vertraut. Auch bindet den Kunden zumeist ein enges Vertrauensverhältnis zu seinem Vermittler, das von einer jahrelangen Zusammenarbeit geprägt ist.

Die finanzielle Förderung der Versicherungsberatung gegen Honorar, auch die durch Verbraucherzentralen, greift nicht nur in den Wettbewerb von Vermittlung und Beratung in rechtswidriger Weise ein, sie führt vielmehr zur Finanzierung einer beruflichen Tätigkeit aus Steuermitteln, die der Steuer zahlende Kunde ausweislich seiner bisherigen Nachfrage nicht als notwendige oder sinnvolle Leistung ansieht.

Verabschiedet durch die Delegiertenkonferenz des BVK
Berlin, den 6. Mai 2010