

BFP e. V. • Hoyersgang 63 • 26122 Oldenburg

An das Bundesministerium für

Wirtschaft und Energie Referat freie Berufe, Gewerberecht

Herrn Reg.-Dir. [REDACTED]

Scharnhorststr. 34- 37

10115 Berlin

Puchheim, 12. Dezember 2016

Stellungnahme zum Entwurf für ein Gesetz zur Umsetzung der  
Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD)

Sehr geehrter Herr [REDACTED]

Recht herzlich danken wir Ihnen für die Zusendung des Referentenentwurfs des  
Umsetzungsgesetzes zur IDD.

Dazu nehmen wir wie folgt Stellung.

Der Bundesverband Finanz-Planer begrüßt ausdrücklich das Umsetzungsgesetz  
zur IDD und die ganz klare Stärkung der Honorarberatung im Bereich  
Versicherungen.

Als letzter Regelungsbereich nach Finanzanlagenberatung und  
Immobilienfinanzierungsberatung erkennen wir im Bereich Versicherungen erstmals  
eine echte Chance für die Umsetzung der Honorarberatung in tatsächlicher und  
praktischer Hinsicht am Markt und für Verbraucher.

Im Bereich Honorar-Finanzanlagenberatung (Erlaubnis nach §34h GewO) sind  
seit dem 1.8.2014 nur ca. 130 Personen registriert. Hier kann man nicht davon  
sprechen, dass die politisch gewünschte Etablierung einer honorarbasiereten  
Vergütung neben der provisionsbasierten Beratung und Vermittlung erfolgreich  
war. Ursächlich dafür sehen wir den Umstand, dass die Regelungen für die



Verband der unabhängigen  
Finanz-Experten (BFP)

**Gefördert durch:**



Amtsgericht Köln  
43 VR 9837  
Steuernummer  
26 651 0437 0

**Bundesverband  
Finanz-Planer e.V.  
Hoyersgang 63  
26122 Oldenburg**

Telefon: 0441-1805238  
Telefax: 0441-1805239

[www.bfp-online.de](http://www.bfp-online.de)

Postgiroamt Köln  
IBAN:  
DE33370100500004090500  
BIC:  
PBNKDEFFXXX

**Der Vorstand:**

Dipl.-Kauffrau  
Elgin Gorissen-van Hoek  
(Vorsitzende)

Prof. Heinrich Bockholt  
(Stellvertr. Vorsitzender)

Thomas Teske  
(Schatzmeister)

Jürgen Dries  
(Vorstand)

Torsten Sabitzer  
(Vorstand)

Honorarberatung nicht konsistent sind. Jedem Vermittler von Finanzanlagen ist es gestattet, Honorarberatung durchzuführen und dies auch, ohne 19% Mehrwertsteuer auf das Honorar zu erheben. Es fand insbesondere kein gesetzlicher Schutz der Tätigkeit in Zusammenhang mit dem Vergütungsmodell statt (Beratung gegen Honorar) statt. Das führt dazu, dass in der Wahrnehmung der Verbraucher kein Vorteil zu erkennen ist zwischen einem Finanzanlagenvermittler, der auch gegen Honorar in einem Mischmodell berät und einem Honorar-Finanzanlagenberater gemäß §34h GewO, auf dessen Honorar noch 19% Umsatzsteuer zu zahlen sind und dessen Honorarhöhe deutlich oberhalb des Mischmodells aus Honorar und Provision liegen muss.

Diese Hindernisse sehen wir bei der Umsetzung zur IDD nicht wieder auftauchen. Die Regelungen sind jetzt konsistent. Es wird klar geregelt, dass Beratung gegen Honorar ausschließlich von Honorar-Versicherungsberatern ausgeführt werden darf, nicht von Vermittlern oder Maklern. Diese Beratung ist damit immer wirklich „unabhängig“, da die Vergütung ausschließlich vom Kunden erfolgt.

Die Möglichkeit, Produkte mit eingerechneter Provision zu vermitteln, besteht dann, wenn kein gleichwertiges Netto-Produkt angeboten wird. Damit steht die gesamte Produktwelt und Tarifvielfalt für den Honorar-Versicherungsberater offen, was für ihn eine echte Marktchance bedeutet.

Die Lösung, dass der Versicherer ein Prämienkonto zur Verrechnung der Provision mit dem Honorar einzurichten hat, halten wir für eine nachvollziehbare und sachgerechte Lösung. Jedoch sollte dieses Prämienkonto nicht nur für die Abschlussprovision eingerichtet werden sondern insbesondere auch für die laufende Courtage, die die wesentliche Einkunftsquelle für bisherige Versicherungsvermittler darstellt.

Um den Übergang vom Versicherungsvermittler/Versicherungsmakler zum Honorar-Versicherungsberater zu erleichtern ist, wäre eine Übergangsregelung einzufügen, die diesen Prozess erst ermöglicht.

Um die Existenz von bisherigen Versicherungsvermittler/-maklern nicht zu gefährden, schlagen wir die Einfügung folgender Regelungen vor:

1. Eine Stichtagsregelung, ab dem der Honorar-Versicherungsberater sein Honorar-Beratungsgeschäft wahrnimmt und das Vermittlungsgeschäft aufgibt.
2. Im Prinzip wird eine Übergangsfrist von 5 Jahren benötigt. Innerhalb dieser Zeit können die Kunden des Versicherungsvermittlers auf ein Honorarmodell bei Abschluss neuer Versicherungen umgestellt werden.

3. Heute spielen die laufenden Courtagen/Provision eine wesentliche Rolle für die wirtschaftliche Existenz eines Makler- oder Versicherungsbüros. Ohne diese laufende Courtagen/Provisionen in Höhe von mehreren Tausend Euro pro Monat kann heute kein Maklerbüro existieren. Doch dazu findet sich **überhaupt keine Regelung im Gesetzentwurf**.

Auch für den neuen Honorar-Versicherungsberater wird ebenso eine laufende Zahlung als Einkunftsquelle benötigt. Die bisherigen Verträge müssen weiter durch den neuen Honorar-Versicherungsberater betreut werden können. Die Betreuung kann dann auf Honorarbasis umgestellt werden.

Ohne diese laufenden Zahlungen in Form von zukünftigen Betreuungshonoraren hätte der Honorar-Versicherungsberater keine Möglichkeit, ein für die Existenz des Beratungsbüros betriebswirtschaftlich notwendiges laufendes Betreuungshonorar mit Verbrauchern zu vereinbaren.

4. Insbesondere sollte der Verbleib der bisherigen laufenden Courtagen/Bestandsprovisionen, die ansonsten an den Vermittler/Makler ausgezahlt werden, geklärt sein. Wir machen hierzu den Vorschlag, ausschließlich für registrierte Honorar-Versicherungsberater die laufenden Provisionen/Courtage für die neu beratenen Versicherungsverträge und für bereits laufende Verträge ebenfalls dem Prämienkonto gutzuschreiben. Damit wird der Verbraucher liquiditätsmäßig entlastet, um dem Honorar-Versicherungsberater ein laufendes Honorar für die Betreuung und das Schadensmanagement im Sachbereich zahlen zu können. Im anderen Fall würde der Verbraucher doppelt belastet.

5. Laut Gesetzentwurf ist derzeit eine Überweisung einer Gutschrift vorgesehen, die HÖCHSTENS 80 Prozent der maßgeblichen Zuwendung bis zum Gegenwert von 80 Prozent der in den ersten fünf Jahren nach Vertragsschluss zu entrichtenden Prämien beträgt. Die Begrenzung der Gutschrift auf den Gegenwert der ersten fünf Jahre halten wir für nicht sachgerecht. Diese Regelung zielt nur auf die Abschlussprovision, jedoch nicht auf die laufende Provision/Courtage.

Die Höhe der Gutschrift erachten wir als zu niedrig und schlagen 90 % vor, da die Einrichtung des Prämienkontos weder einen höheren Verwaltungsaufwand erfordert, da ein Prämienkonto auch heute schon geführt wird, noch die Entlastung durch die entfallenen Provisionsverwaltung für den Vermittler berücksichtigt ist. Die Versicherung spart direkt die Kosten für die Courtageabrechnung und Kontoführung des Vermittlercourtagekontos. Diese Einsparungen sind selbstverständlich gegenzurechnen.

Es kann nicht dem Versicherer überlassen werden, die Höhe seines Abschlags nach Gutdünken selbst zu bestimmen, was ihm der Gesetzentwurf erlaubt, wenn nur die Höhe der Zuwendung nach oben durch die Formulierung „höchstens“

gekappt wird. Dies den Versicherern zu überlassen, wäre Willkür. Die jetzt vorgesehene Regelung wird dazu führen, dass im Laufe der Zeit Versicherer immer höhere Abschläge vereinnahmen werden und dem Kunden immer weniger auf das Prämienkonto überweisen. Es geht allerdings um das Geld des Verbrauchers, das dem Versicherer nicht zusteht.

Warum sollten Versicherer 20 % oder mehr der Prämie einbehalten? Dieser Abschlag führt dazu, dass der Verbraucher nicht die liquiditätsmäßige Entlastung erföhre, die möglich wäre. Das führt auch dazu, dass der Honorar-Versicherungsberater weniger Honorar berechnen könnte wobei er auf sein Honorar noch 19 % Umsatzsteuer berechnen und abführen muss. Damit öffnet sich eine Schere von fast 40 % zwischen der Provision an den Vermittler und dem möglichen Honoraranspruch des Honorar-Versicherungsberaters. Die Öffnung der Schere sollte unterbleiben, indem der Wortlaut des Gesetzentwurfs so geändert wird, dass der Versicherer MINDESTENS 80 % der Prämie auf das Prämienkonto gutzuschreiben hat.

6. Die laufende Provision sollte entweder weiter vertragsgemäß bis zum Auslauf/Kündigung der Versicherung an den neu registrierten Honorar-Versicherungsberater gezahlt werden – oder, wie oben ausgeführt, soll gesetzlich sichergestellt werden, dass auch **die laufende Provision** auf ein Prämienkonto des Kunden beim Versicherer gezahlt werden. Diese Gutschrift findet nur dann statt, sobald ein Honorar-Versicherungsberater die laufende Betreuung des Kunden übernimmt, seinen Status als Honorar-Versicherungsberater der Versicherung nachweist und die Betreuung der Versicherung anzeigt. Sollte die Betreuung durch den Honorar-Versicherungsberater vom Kunden nicht mehr gewünscht werden, entfällt die Zahlung der laufenden Courtage/Provision auf das Prämienkonto des Kunden. Dies teilt der Honorar-Versicherungsberater dem Versicherer mit.

7. Damit kann für den Verbleib der laufenden Provision/Courtage eine für alle Seiten sachlich einwandfreie Lösung gefunden werden, die frei von Interessenskonflikten dargestellt werden kann.

## Stellungnahme zur IDD Teil §7 b VVG

Die Standmitteilungen der Versicherungsgesellschaften sollten über einen gemeinsamen Mindeststandard verfügen, den der Gesetzgeber vorgibt.

Der Verbraucher sollte immer eine kurze und transparente Übersicht über seinen Versicherungsvertrag erhalten, dem sollte eine Aufstellung der bisherigen Daten und Zahlungen bis zum letzten Jahr, die Daten und Zahlungen des Geschäftsjahres plus der fortgeschriebenen Gesamtübersicht folgen. Dabei sollten einheitliche Begriffsdefinitionen verwendet werden.

Im Einzelnen:

### 1. Begriffsdefinitionen

In der Publikation der Verbraucherzentrale Hamburg zum Thema „Klartext oder Rätsel – Wie informativ sind Standmitteilungen?“ wird zu Recht auf die unterschiedlichen Begriffsdefinitionen in den untersuchten Standmitteilungen hingewiesen.

#### a) Effektivkosten/Rendite

Wir schlagen vor, dass in die Berechnungen mit den garantierten und prognostizierten Rechnungszinssätzen (=Wertentwicklungen p. a.) zu den garantierten und prognostizierten Auszahlungen in Relation unter Berücksichtigung aller Kosten (!) in Relation gesetzt und berechnet werden. Für die Berechnung der Rendite p. a. bzw. Wertentwicklung p. a. sollte die Effektivzins-Formel aus dem Anhang von § 6 PAngV verwendet werden. Damit würde ein einheitlicher nationaler und internationaler Standard gewährleistet sein.

#### b) Rückkaufswert während der Vertragslaufzeit mit garantiertem und prognostizierten Rechnungszins

Wenn dieser Rückkaufswert unterschiedlich von dem Auszahlungsbetrag ist, der bei einer vorzeitigen Kündigung des Vertrages ansteht, sollten die Kosten/Gebühren umfassend und der Auszahlungsbetrag selbst genannt werden.

#### c) Cap-Obergrenzen

Inzwischen nennen bei sogenannten Index-Policen einige Gesellschaften so genannte CAP-Obergrenzen, die die erzielten Überschüsse zu Lasten der

Verbraucher beschneiden. Diese Cap-Obergrenzen sollten einheitlich definiert und in ihren Auswirkungen Jahr für Jahr in den Standmitteilungen dokumentiert werden.

## 2. Die Standmitteilung

Sie sollte Jahr für den Bruttobeitrag abzüglich den Kostenanteil (Verwaltungs-, Vertriebs- und Risikokosten) in Prozent und in EURO und damit den guthabenwirksamen Sparanteil ausweisen.

Das könnte in folgender Weise gestaltet werden:

| Daten | bisherige Jahre | Geschäftsjahr | Gesamtsummen |
|-------|-----------------|---------------|--------------|
|-------|-----------------|---------------|--------------|

Bruttobeiträge

./.. Kostenanteile

= Sparanteil

Überschüsse

- davon garantiert

- davon nicht garantiert

Schlussüberschüsse

- davon garantiert

- davon nicht garantiert

Cap-Obergrenzen

Erträge oberhalb der Cap-Grenze

Derzeitiges Chancen-/Risikoprofil bei den nicht  
garantierten Überschüssen bzw. Rentenanteilen

Rente gesamt

- davon garantiert

- davon nicht garantiert

Rückkaufswert

- davon garantiert

- davon nicht garantiert

Auszahlungsbetrag bei Kündigung

Rendite p. a. auf Auszahlungsbetrag

Leistungen bei Todesfall

Leistungen bei Unfalltod

Leistungen an Hinterbliebenen

Leistungen bei Berufs-/Erwerbsunfähigkeit

**Gez. Diplom-Kauffrau Elgin Gorissen-van Hoek**

Vorsitzende des Bundesverbandes Finanz-Planer e.V.

Öffentlich bestellte Sachverständige für Private Baufinanzierung (IHK München)

CEP© Certified Estate Planner - Zertifizierte Vermögensnachfolgeplanerin (VEPD e.V.)

Estate Planner (Frankfurt School of Finance & Management)

Zert\_FP Zertifiziert für Private Finanzplanung (Fachhochschule Frankfurt a.M.)

Honorar-Finanzanlagenberaterin gemäß §34h GewO

Sachverständigenbüro für Finanzplanung mit nachhaltigen Geldanlagen,  
Nachfolgeplanung und Immobilienfinanzierung

Tannenstraße 20

D-82178 Puchheim

Germany

Tel: +49-(0)89-89026138

Fax: +49-(0)89-89026139

Email: [sv@g-vh.de](mailto:sv@g-vh.de)

Web: [www.g-vh.de](http://www.g-vh.de)

**Prof. H. Bockholt**

Stellv. Vorsitzender des Bundesverbandes Finanz-Planer e.V.

Institut für Finanzwirtschaft

Legiastraße 32

56073 Koblenz

Tel. 02606/1289

Fax 02606/861

E-Mail: [info@prof-bockholt.de](mailto:info@prof-bockholt.de)

[www.prof-bockholt.de](http://www.prof-bockholt.de)