

Cash.EXKLUSIV

HONORARBERATUNG

Suche nach dem Mittelweg



Frank O. Milewski, Chefredakteur

Es ist wie so häufig mit politischen Entscheidungen. Den einen geht das Gesetz nicht weit genug, den anderen erscheint es als viel zu kurz gesprungen und mit vielen Mängeln behaftet. Ähnlich verhält es sich mit dem Gesetz zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente, kurz Honoraranlageberatungsgesetz. Das am 1. August 2014 in Kraft getretene Gesetz ist die Einlösung einer Willensbekundung aus dem Koalitionsvertrag von CDU und SPD, die Honorarberatung in Deutschland voranzubringen und damit einen veritablen Beitrag für mehr Verbraucherschutz leisten zu wollen.

Doch selbst aus dem Lager der Honorarberater, deren Arbeit durch das neue Gesetz vermeintlich erleichtert werden sollte, ist nur ein schwaches „es geht in die richtige Richtung“ oder „es besteht noch großer Nachbesserungsbedarf“ zu hören. Die Kritiker indes sind mit ihrer

Meinung weit weniger zurückhaltend. Von dort sind Sätze zu hören wie „viel Lärm um nichts“ oder „weder die Banken und Finanzanlageberater und -vermittler noch die Kunden interessiert dieses Thema ernsthaft“. Außerdem seien Versicherungen außen vor, was dem Grundsatz einer ganzheitlichen produktunabhängigen Beratung widerspreche.

Fakt ist sicherlich, bis dato ist in dem Segment wenig passiert. Blickt man in das BaFin-Register, ist der Ansturm auf das Honorarberaterregister bislang ausgeblieben. Gerade einmal 16 Institute sind dort gelistet, die auf Honorarbasis beraten wollen.

Dabei gibt es bereits eine Reihe sogenannter Nettotarife wie sie beispielsweise auch von der Göttinger myLife Lebensversicherung angeboten werden. Andere europäische Länder wie etwa Norwegen oder Schweden sind da bereits deutlich weiter und haben der Provisionsberatung schon vor längerer Zeit einen Riegel vorgeschoben. Ob dieses rigorose Vorgehen jedoch zielführend ist, wird von den Marktakteuren heftig diskutiert. Aus den Niederlanden und Großbritannien, die zuletzt einen ähnlichen Weg wie Skandinavien gegangen sind, ist mittlerweile von einer Unterversorgung in Sachen Beratung hinsichtlich Altersvorsorge zu hören.

Vielleicht ist es an der Zeit, sich von Extrempositionen zu verabschieden und stattdessen einen Mittelweg zu wählen. Wenn die Honorarberatung noch zulegte und sich eine Koexistenz beider Modelle erreichen ließe, würde dies sicherlich den Wettbewerb beleben, nicht zuletzt zum Wohle des Kunden, der eine größere Wahlmöglichkeit erhält, wie er beraten werden will.

Inhalt

90 Raus aus der Nische

Warum für die Politik die Honorarberatung Heilsbringer im Kampf für mehr Transparenz im Finanzgeschäft ist.

92 „Honorarberatung ist der richtige Weg“

Michael Dreibröd, myLife Lebensversicherung, über die Zukunft der Honorarberatung in Deutschland

Cash.Exklusiv Honorarberatung
in Kooperation mit:

my
Life
MEHR GELD.

Raus aus der Nische

HONORARBERATUNG gilt bei Verbraucherschützern und Politikern als Heilsbringer. Trotz der Pläne der Bundesregierung, die Honorarberatung als Alternative zu einer Beratung auf Provisionsbasis zu etablieren, liegt Deutschland im europäischen Vergleich hinten.



Die Bundesregierung will die Honorarberatung als Alternative zur Beratung auf Provisionsbasis etablieren.

Am 1. August 2014 ist das neue Gesetz zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente (Honoraranlageberatungsgesetz) in Kraft getreten. Es beruht auf der im Koalitionsvertrag von CDU und SPD verankerten Förderung der Honorarberatung. Darin hatten sich die Regierungsparteien vorgenommen, „die Einführung der Honorarberatung als Alternative zu einer Beratung auf Provisionsbasis für alle Finanzprodukte“ voranzutreiben sowie „Berufsbezeichnungen und Ausbildungsstandards der Berater auf Honorarbasis“ weiterzuentwickeln. Honorarberater und Verbraucherschützer sehen darin lediglich einen „ersten Schritt“ und kritisieren Versäumnisse des Gesetzgebers.

Die Bundesregierung komme mit dem Gesetz zwar erstmals den Forderungen von Verbraucherschützern und Anlegern nach, mit der Honorarberatung eine verbraucherfreundliche Alternative zur provisionsbasierten Finanzberatung ein-

zuführen. Allerdings besteht nach Ansicht der Verbraucherschützer und Honorarberater noch erheblicher Nachbesserungsbedarf beim Honoraranlageberatungsgesetz.

Einen entscheidenden Punkt sehen die Kritiker darin, dass die vom Gesetzgeber definierte Honorarberatung keine Versicherungen umfasse. Das widerspricht ihrer Ansicht nach dem Grundsatz einer ganzheitlichen produktunabhängigen Beratung. Im Versicherungsbereich ist Beratung und Vermittlung gegen Honorar gemäß Paragraf 34e Gewerbeordnung (GewO) als Versicherungsberater möglich, doch die Kritiker sehen darin eine ungenügende Regelung. Durch diese Versäumnisse des Gesetzgebers sind den Kritikern zufolge Beratungen für wichtige Finanzprodukte wie Kapitallebensversicherung oder Bausparverträge von der Regulierung ausgenommen, was eine „verbraucherfreundliche Rundum-Beratung“ unmöglich mache. Es sei nun Aufgabe der

Bundesregierung, das Gesetz zügig zu reformieren. Ein weiterer Kritikpunkt ist die Tatsache, dass Honorare für Anleger weiterhin nicht steuerlich absetzbar sind. Solange aber auch hier keine gleichen wettbewerblichen Rahmenbedingungen für die Honorarberatung bestünden, sei von einem Durchbruch des Vergütungsmodells nicht auszugehen.

Einige europäische Nachbarn haben die Beratung gegen Provision schon vor Jahren untersagt. Die Entwicklungen dort werden auch hierzulande von der Branche mit Interesse verfolgt und bisweilen kontrovers diskutiert. In Norwegen und Schweden ist es bereits seit Jahren die freiwillig geübte Praxis, Nettoprämien anzuwenden: Seit August 2008 dürfen Makler nur noch Vergütungen von ihren Kunden entgegennehmen. Seit 2008 werden auch dänische Versicherungsmakler nur noch von ihren Kunden bezahlt. In den Niederlanden gilt seit Januar 2013 ein grundsätzliches Provisionsverbot für Versicherungs- und Anlageprodukte. Ebenfalls zum 1. Januar 2013 ist in Großbritannien die „Retail Distribution Review“ (RDR) in Kraft getreten, durch die Provisionen für Vorsorgeprodukte und Investmentfonds abgeschafft wurden. Insbesondere die Entwicklungen in Großbritannien und deren unterschiedliche Deutungen dienen beiden Lagern immer wieder zur Untermauerung ihrer Argumente.

Während die Befürworter der Honorarberatung einen Wandel zu mehr Transparenz und höherer Qualität in England zu erkennen glauben, hat sich dort laut den Anhängern der Provisionsberatung die Beraterzahl dramatisch reduziert und es droht eine Unterversorgung der Bevölkerung mit wichtigen Versicherungen. Für ein Provisionsverbot in Deutschland sprechen sich dennoch nur die „Hardliner“ unter den Honorarberatern und die Verbraucherschützer aus. Der Rest strebt ein gleichberechtigtes Nebeneinander beider Vergütungsformen an.

Wie sich der Markt hierzulande entwickelt, wird stark von der Umsetzung der Novelle der EU-Richtlinie Markets in Financial Instruments Directive (MiFID II) abhängen. Der europäische Gesetzgeber hat zwar auf ein europaweites Provisionsverbot verzichtet, den Mitgliedsstaaten jedoch die Möglichkeit offen gelassen, strengere Vorschriften zu erlassen. ■

Julia Böhne, Cash.

Rente, Risiko, Invest:

Mehr netto hat keiner!

Das gesamte Produktspektrum eines
Lebensversicherers als Nettotarif:

- transparent
- kostenoptimiert
- mit breiter ETF-Palette



mylife-leben.de

my
Life
MEHR GELD.

„Honorarberatung ist der richtige Weg“

INTERVIEW Michael Dreibrodt ist Vorstandsvorsitzender der myLife Lebensversicherung aus Göttingen. Er äußert sich zur Zukunft der Honorarberatung hierzulande sowie zur Bedeutung von Netto-Tarifen.

Seit 1. August 2014 ist das Honoraranlageberatungsgesetz in Kraft. Inwieweit ist das von der Regierung gesetzte Ziel, die Honorarberatung zu stärken, erreicht worden?

Dreibrodt: Dieses Gesetz ist nur als Beginn einer grundsätzlichen Neuausrichtung der Rahmenbedingungen für die Vermittlung und Beratung von Finanz- und Versicherungsprodukten zu verstehen. Denn der politische Wille geht eindeutig dahin, die Honorarberatung im Bereich der Finanz- und Versicherungsdienstleistungen weiter zu forcieren. Sie wird als alternatives Modell zur reinen Provisionswelt gesehen, weil der Honorarberater mit völliger Transparenz und Offenheit sowohl in Bezug auf die Produkte, deren Kosten und damit nicht zuletzt auch auf die Vergütung der Beratungsleistung punkten kann. Insofern sehe ich das Honoraranlageberatungsgesetz nur als Einstieg in eine Reihe weiterer gesetzlicher Maßgaben, die nicht nur von der deutschen, sondern auch europäischen Legislativen aus die Honorarberatung stärken werden.

Bisher ist die offizielle Zahl der Honorar(finanz)anlagenberater lediglich zweistellig. Woran liegt Ihrer Meinung nach die geringe Resonanz?

Dreibrodt: Das Register enthält ausschließlich die KWG-Wertpapier- und Dienstleistungsunternehmen, die Anlageberatung nach Paragraph 2 WpHG erbringen dürfen. Das ist also ein spezieller Ausschnitt, der noch keine Rückschlüsse auf Erfolg oder Misserfolg des Honorarmodells in seiner Gesamtheit zulässt. Erweitert man den Horizont, ist festzustellen, dass inzwischen auch immer mehr Versicherungskunden Honorarberater als willkommene Alternative zu den traditionellen Versicherungsvermittlern in Anspruch nehmen. Denn diese Verbraucher haben die uneingeschränkte Transparenz kennen und schätzen gelernt, mit der die Honorarberatung die Provisionsvermittlung klar übertrifft. Das ist ein völlig neues Erlebnis. Deshalb ist ein wei-

teres Wachstum in diesem Markt nur eine Frage der Zeit.

Zum 1. Januar 2013 hat Großbritannien Provisionen für Vorsorgeprodukte und Investmentfonds abgeschafft. Ein Vorbild auch für Deutschland?

Dreibrodt: Eine oft gestellte Frage, die man nicht pauschal beantworten kann. In Großbritannien sind dem Provisionsverbot einige Missstände voraus gegangen. Hierzu könnte man in Deutschland Analogien finden. Aber wenn am Ende aller regulatorischen Maßnahmen eine qualitativ bessere Beratung für den Verbraucher stehen soll, würde das Provisionsverbot als „Hauruckmaßnahme“ die Vielzahl der professionellen Berater aus dem Markt drängen, die bislang im Provisionsmodell ausgezeichnete Beratung geboten haben. Stattdessen begrüßen wir jegliche Maßnahmen, die Vergütungsströme – egal in welchem Modell – offenlegen. Wenn jedoch unsere Branche den politischen Willen zur Kosten- und Provisionsreduzierung nicht erfüllt (Stichwort: LVRG), wird die Wahrscheinlichkeit zur Abschaffung von Abschlussprovisionen per Dekret sehr hoch.

Kritiker der britischen Regulierung mahnen, dass durch das Provisionsverbot die Beratung geringer verdienender Bürger dramatisch gesunken sei. Ist Honorarberatung nur etwas für Wohlhabende?

Dreibrodt: Für unsere Kundschaft kann ich das so nicht bestätigen. Die These der Unterversorgung und Bevorzugung der „Wohlhabenden“ kann man aufstellen, und diese wird auch gestützt von einigen wenigen Berichten aus dem Markt. Allerdings habe ich bisher dafür keine Belege, Statistiken oder repräsentative Studienergebnisse gesehen. Wenn es tatsächlich so wäre, ist dies ein klarer Hinweis dafür, dass man Anpassungen eher evolutionär mit Augenmaß vornehmen sollte und eben nicht mit vorschnellen Generalverboten. Dieses Vorgehen ließe dann Maklern, Beratern und



Kunden ausreichend Raum für die Auswahl der für sie richtigen Alternative. Richtig ist: Kunden unterscheiden sich nach Beratungsbedarfen und finanziellen Möglichkeiten und damit wird die Honorarberatung eher zu einer Chance, wenn Leistung und Vergütung, entgegen einem intransparenten Provisionsmodell, individuell und sichtbar gestaltet werden.

Die Versicherungsberatung gegen Honorar ist in Paragraph 34e GewO geregelt. Inwieweit ist eine weitere gesetzliche Regelung im Bezug auf Versicherungen notwendig?

Dreibrodt: Zurzeit herrscht branchenweit eine gewisse Verunsicherung, welche regulatorischen Maßnahmen noch kommen werden. Dass diese Eingriffe folgen werden, ist zu erwarten. Grundsätzlich ist unser Wunsch: Der Kunde sollte einfach und verständlich darüber informiert werden, wer ihm gegenübersteht, was er für die Beratung und/oder Vermittlung bezahlt und welche Leistungen er dafür erhält. Mit Blick auf



Michael Dreibrodt: „Wer schon jetzt mit der Honorarberatung beginnt, bereitet sich rechtzeitig auf die regulatorischen Veränderungen vor, die für die Zukunft absehbar sind.“

den Paragraphen 34e GewO ergeben sich für uns grundsätzlich drei Szenarien: Es gibt den klassischen Berater (wie Paragraph 34e GewO) ohne Vermittlungsabsicht, den Produktvermittler (wie Paragraph 34d GewO) und es gibt einen „Allrounder“, der gleichermaßen beraten und vermitteln darf. Das funktioniert heute, kann aber auch für den Versicherungsbereich klarer geregelt werden. Die Bundesregierung scheint gewillt, ihr im Koalitionsvertrag festgeschriebenes Ziel einer flächendeckenden Honorarberatung als Alternative Zug um Zug umzusetzen. Davon sind viele Marktbeobachter überzeugt. Dann hätten wir neben der Honoraranlageberatung auch für unseren Sektor die notwendige Klarheit. Vonseiten der Branche gibt es den Vorwurf, dass eine umfassende Honorarberatungs-

leistung gar nicht stattfinden könne, weil es nur ein gutes Dutzend Anbieter von Netto-Tarifen gibt. Wie stehen Sie hierzu?

Dreibrodt: Zunächst einmal kann eine Beratung völlig losgelöst von Produkten geschehen und kann ja auch isoliert vergütet werden. Wenn zusätzlich ein geeignetes Produkt beschafft werden soll – und dies ist natürlich häufig die Realität – gilt, dass die Honorarberatung als vergleichsweise junger Geschäftszweig bisher noch nicht für alle Bedürfnisse in jedem Bereich die passenden Lösungen anbieten kann. So gibt es etwa im Bereich der Krankenversicherung noch keine ausreichende Lösung. Auch bei Sachversicherungen besteht von der Produktseite her noch das ein oder andere Defizit, wenn es um spezielle Deckungen geht. Das wird sich aber ändern. Sie werden sehen: Je mehr sich die Honorarberatung durchsetzt, desto mehr Netto-Angebote werden auf den Markt kommen. Das ITA-Institut hat Ende 2014 eine Untersuchung über die Leistungen und Kosten von Honorartarifen bei Rentenversicherungen der dritten Schicht in Deutschland durchgeführt. Allein an dieser extrem produktfokussierten Untersuchung haben sich bereits 14 Lebensversicherungsunternehmen beteiligt.

Inwieweit wäre eine gesetzliche Verpflichtung der Versicherer zum Angebot von Netto-Tarifen zielführend?

Dreibrodt: Die Unternehmen sind bereits ausreichend mit regulatorischen Zwängen belegt. Eine gesetzliche Verpflichtung ist nicht zwangsläufig notwendig, da der Markt von allein entsteht. Viel wichtiger ist eine flächendeckende Aufklärung der Verbraucher über das Thema Honorarberatung und das Ausräumen des Vorurteils, es handle sich hierbei um eine Beratungsform für Reiche und Vermögende. Einen Netto-Tarif können Sie in etwa mit einem Produkt vergleichen, das sie bei Aldi oder Lidl kaufen können: Topqualität zum günstigen Preis, weil man auf aufwendige Verpackungen und exklusive Produktpräsentationen verzichtet. Ein wichtiger Unterschied besteht natürlich darin, dass der Verbraucher einen Berater zur Seite hat, der ihn bei der Analyse seines Bedarfs und der Produktauswahl berät und diese Leistung separat und transparent vergütet wird. Fazit: Die wahrnehmbaren Vorteile für den Verbraucher werden den Markt eher entstehen lassen als weitere gesetzliche Verpflichtungen.

Der Einstieg in die Honorarberatung ist ein großer Schritt für Berater, die bisher durch Provisionen vergütet wurden. Was halten Sie diesbezüglich von Mischmodellen?

Dreibrodt: Der Einstieg in das Geschäftsmodell „Honorarberatung“ hängt nicht an der Ausschließlichkeitsfrage „entweder-oder“. Vielmehr lautet die Botschaft an die Branche: Das eine tun, ohne das andere zu lassen. Entscheidend ist, jetzt mit der Honorarberatung zu starten und sich so für die Zukunft zu rüsten. Makler haben dabei den Vorteil, keinen abrupten Bruch in ihrem Geschäftsmodell vornehmen zu müssen. Vielmehr können sie die „Zeitenwende“ zur Honorarberatung parallel zu ihrer bisherigen Tätigkeit fließend einläuten. Hybriden Einstieg nennen wir das. Man könnte es auch als erleichterten strategischen Aufbau eines zweiten, lukrativen Standbeins bezeichnen. Wer schon jetzt mit der Honorarberatung beginnt, bereitet sich rechtzeitig auf die regulatorischen Veränderungen vor, die für die Zukunft absehbar sind. Gleichzeitig wird der vorhandene Kundenstamm weiter wie gewohnt betreut, der Makler erweitert sozusagen nur sein Angebot. Das gibt ihm wirtschaftliche Sicherheit und die Gewissheit, sich für die Zukunft beizeiten richtig aufzustellen.

Wie könnten Berater beim Umstieg unterstützt werden, etwa mit gesetzlichen Übergangsfristen?

Dreibrodt: Übergangsfristen sind aus unserer Sicht unabdingbar. Keinem Berufszweig kann zugemutet werden, sein tradiertes Geschäftsmodell von heute auf morgen vollständig zu verändern. Damit der Einstieg in die Honorarberatung erfolgreich gelingt, ist auch das Nutzen professioneller Erfahrungen und Know-how in diesem neuen Markt anzuraten. Hierfür gibt es mehrere Dienstleister in Deutschland, die sich rund um das Thema Honorarberatung spezialisiert haben. Der Einstieg in die Honorarberatung ist damit so einfach und vernünftig wie nie. *Wie wird sich die Honorarberatung in den kommenden fünf bis zehn Jahren in Deutschland entwickeln?*

Dreibrodt: Honorarberatung ist der richtige Weg, auch jetzt schon! Für die Honorarberatung spricht ihre völlige Transparenz der Leistungen und damit verbundener Kosten. Sowohl für Beratungsprozesse als auch für die Produkte. Die EU-Vorgaben und Umsetzungen in Deutschland werden die Entwicklung dieses neuen Geschäftsbereichs positiv begleiten; damit wird dies in einigen Jahren eine ganz selbstverständliche Alternative für Berater und Kunden sein. Sie könnte ein Wachstumsmotor der Branche werden. Davon bin ich fest überzeugt. ■

Das Gespräch führte **Julia Böhne**, Cash.