

## **Bundesverband der Honorarberater e.V.**

Königsallee 14  
40212 Düsseldorf

Tel.: 0211 138 66 463  
Mobil: 0178-9708778

E-Mail: [info@bundesverband-honorarberater.de](mailto:info@bundesverband-honorarberater.de)  
[www.bundesverband-honorarberater.de](http://www.bundesverband-honorarberater.de)

Vereinsregister: Amtsgericht Düsseldorf VR 11414  
Sitz: Düsseldorf  
Vorstand: Dipl.-Kfm. Christian Hagemann

## **Stellungnahme 11.12.2016**

### **1. Begriffsschutz**

Wir begrüßen die Anpassung des Begriffes von „Versicherungsberater“ zu „Honorar-Versicherungsberater“.

Die Stärkung der Honorarberatung kann aber nur erfolgreich gelingen, wenn auch die Begriffe „Honorarberater“, „Honorarberatung“ sowie „unabhängig“ ausschließlich von gesetzlich zugelassenen Honorarberatern (z.B. Honorar-Anlageberater § 31 Abs. 4c WphG, Honorar-Finanzanlagenberater § 34 h GewO und (Honorar)-Versicherungsberater § 34 e GewO) verwenden werden dürfen.

Verbrauchern ist es allgemein nicht möglich, zwischen den ungeschützten Begriffen „Honorarberater“ oder „Honorarberatung“ und den geschützten Begriffen Honorar-Anlageberater, Honorar-Finanzanlagenberater und (Honorar)-Versicherungsberater zu unterscheiden, zumal die geschützten Begriffe weniger intuitiv sind als die verkürzte Form „Honorarberater“.

Verbraucher können sich ggf. unter dem Begriff „Honorarberater“ vielleicht noch etwas vorstellen. Wir kennen viele Fälle, indem Provisionsberater (Versicherungsvermittler, d.h. Versicherungsmakler oder Versicherungsvertreter § 34d GewO oder Finanz-anlagenvermittler § 34f GewO) mit dem ungeschützten Begriffen „Honorarberater“ und „Honorarberatung“ aktiv und intensiv werben.

Wesentlich besser als das Wort „Honorarberater“, welches nur auf die Vergütungsform aufmerksam macht, ist der Begriff „unabhängig“ für Verbraucher verständlich und vertraut. Der Begriff „unabhängig“ ist ein Nutzen, während „Honorar“ mit dem Preis für den Nutzen gleichzustellen ist.

Wenn gesetzlich zugelassene Honorarberater nur mit dem Preis (Honorar) als Erkennungszeichen bei Verbrauchern in Erscheinung tritt gegenüber vermeintlich kostenloser Provisionsberatern, ist ein objektiver Vergleich für Verbraucher nicht möglich.

I.d.R. wird das Wort "unabhängig" von der Provisionsberatung, insbesondere von Strukturvertrieben, sehr intensiv genutzt und täuscht falsche Tatsachen vor. Sobald die Vergütung durch eine Abschlussprovision zu Stande kommt, ist die Unabhängigkeit von Produktempfehlungen nicht mehr möglich.

## **2. Parallele Zulassungen als Honorarberater und als Provisionsberater**

Aus unserer Erfahrung haben ca. 70% der gesetzlich zugelassenen **Honorarberater** neben der gesetzlichen Zulassung als **Honorar-Anlageberater** oder **Honorar-Finanzanlagenberater** zusätzlich eine weitere "Provisionszulassung" für den Bereich Versicherung als Versicherungsvermittler (Versicherungsmakler oder Versicherungsvertreter § 34d GewO). Hier fallen Provisionen an. Dadurch entstehen erhebliche Interessenskonflikte, wodurch ein Schutz des Verbrauchers faktisch nicht mehr gegeben ist. Wenn sich ein Verbraucher zu den Themen Geldanlage und Altersvorsorge an einen Berater mit einer parallelen "Honorar"- und "Provisionszulassung" wendet, kann der Berater den Verbraucher zwischen beiden Zulassungen beliebig hin und her schieben, oder sich ggf. sogar doppelt vergüten lassen.

Eine parallele Zulassung von Honorarberater-Zulassung und Provisionsberater-Zulassung muss untersagt werden, für die gleiche Person, aber auch, wenn ein Berater neben der Honorarberaterzulassung eine zweite Firma mit Provisionszulassung nutzt, oder über Dritte die Provisionsberatung vornehmen lässt.

### **3. Kosten der Versicherung und Nettotarife**

Versicherungen sollten neben einem Provisionstarif auch einen Honorartarif verpflichtend anbieten müssen. Die gesamten Abschluss-, Verwaltungs-, Kapitalanlage- und Risikokosten eines Versicherungsproduktes sollten auf einem Informationsblatt vor Vertragsunterzeichnung verpflichtend ausgehändigt werden.