

Eschersheimer Landstraße 61-63
D-60322 Frankfurt am Main**tel** 069 90 55 938-0
fax 069 90 55 938-10
email info@fpsb.de
web www.fpsb.de**bank** Commerzbank Frankfurt
iban DE 14500400000310002100
swift COBADEFFXXX**ust-id** DE213710041
vr 11286 Frankfurt am Main

FPSB Deutschland, Eschersheimer Landstraße 61-63, D-60322 Frankfurt am Main

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
Referat VII B3
Herrn [REDACTED]
Scharnhorststr. 34-37
10115 Berlin

Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) – Stellungnahme FPSB

Frankfurt, den 12. Dezember 2016

Sehr geehrter Herr [REDACTED]

mit Schreiben vom 21. November 2016 haben Sie uns um eine Stellungnahme zum Referentenentwurf zur Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) gebeten. Wir bedanken uns für die Berücksichtigung und geben Ihnen gerne diese Hinweise für den weiteren Gesetzgebungsprozess mit.

Als Zertifizierungsorganisation vergeben wir als Financial Planning Standard Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland) die beiden international etablierten Zertifikate CERTIFIED FINANCIAL PLANNER (CFP®) und EUROPEAN FINANCIAL ADVISOR (EFA®) an Finanzberater mit langjähriger Erfahrung, exzellenter Ausbildung und einwandfreiem Leumund. Wir verpflichten diese Zertifikatsträger auf einen strengen Ethik-Kodex und zu dauerhafter Weiterbildung von 30 Stunden pro Jahr. Der FPSB steht weltweit für den höchsten Standard in Finanzberatung, ganzheitliche Beratung und Finanzplanung. Erklärtes Ziel ist die Etablierung und Sicherstellung der Beratungsqualität auf hohem Niveau mittels national und international anerkannter Zertifizierungsstandards zum Nutzen der Verbraucher.

Unsere Mitglieder sind im Bereich Versicherungen je nach Geschäftsmodell als Versicherungsvertreter, Versicherungsmakler oder Honorarberater tätig.

Die Position des FPSB lässt sich in diesem Kontext, wie folgt, zusammenfassen:

- Wir begrüßen und fordern Qualifikation / Ausbildung von Beratern.
- Wir fordern Transparenz über die Vergütung ex ante.
- Wir sehen eine explizite Bepreisung von Beratungsleistungen positiv – so auch die Honorarberatung – auch wenn wir andere Vergütungsformen anerkennen, solange der Kunden von Anfang an Klarheit über die Kosten hat.
- Wir stehen für eine Offenlegung von möglichen Interessenkonflikten – daher auch Klarheit darüber, wer den Berater bezahlt – auch hier jedoch nicht, dass Modelle jenseits der Honorarberatung nicht akzeptabel sind.

Wir begrüßen vor allem die in der Umsetzungsrichtlinie vorgesehene Verpflichtung zur Aus- und Fortbildung. Uns ist bewusst, dass Details dazu in einer späteren Durchführungsverordnung geregelt werden, dazu möchten wir aber schon heute Hinweise geben:

Eine Fortbildungsverpflichtung von 15 Stunden sollte auch tatsächlich 15 Zeitstunden bedeuten, nicht „Unterrichtseinheiten von 45 Minuten“. In international etablierten Qualitätsnormen für Finanzberatungen, wie z.B. dem CFP oder EFA, sind Weiterbildungsverpflichtungen stets in Stunden à 60 Minuten definiert.

Bei den für die Erfüllung der Fortbildungsverpflichtung zugelassenen Themengebieten sollte auch die für die Kunden wichtigen Themen „Methoden der privaten Finanzplanung“ und „Portfoliomanagement“ berücksichtigt werden. Erstes um ganzheitliche Beratung zu fördern, zweites um vor allem die Qualität der Beratungsqualität bei der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten zu stärken.

Als Prüfstelle zum Nachweis der Fortbildungsverpflichtung sollten auch im europäischen Rahmen etablierte Zertifizierungsorganisationen, wie z.B. der FPSB Deutschland e.V. oder EFPA Europe, zugelassen sein. Hier eine rein nationale Lösung wie die IHK oder das vom VDV initiierte „Gut Beraten“ als Monopolisten zu etablieren, würde versicherungsnahe Vermittler bevorzugen und kundenorientierte Berater (Versicherungsmakler und Honorarberater) benachteiligen.

Jedes unserer Mitglieder absolviert seit vielen Jahren eine freiwillige Fortbildungsverpflichtung, die deutlich über IDD hinausgeht. Es wäre eine Wettbewerbsverzerrung diesen Beratern eine zusätzliche Fortbildungsverpflichtung aufzubürden.

Der FPSB Deutschland e.V. nimmt zur Honorarberatung eine neutrale Stellung ein, begrüßen Sie im Grundsatz. Es sollten neben der Honorarberatung aber auch andere Vergütungsformen anerkannt sein, solange der Kunden von Anfang an Klarheit über die Kosten hat. Während der überwiegende Teil unserer Mitglieder in der Anlageberatung und Versicherungsvermittlung auf der Basis von Provisionen arbeitet, haben sich gleichzeitig zahlreiche unserer Mitglieder (und auch eines unserer Vorstandsmitglieder) für die Tätigkeit als Honorarberater entschieden. Wir glauben, dass für das Kundenwohl die Qualität und Integrität des Beraters die entscheidende Rolle spielt, weniger die Form der Vergütung. Wir glauben, dass aufgeklärte Verbraucher die Freiheit haben sollten, mit ihrem Berater eine sinnvolle Form der Vergütung zu vereinbaren und diese auch situationsgerecht zu wechseln.

Daher begrüßen wir die klare Definition eines Honorar-Versicherungsberaters, der keinerlei Zuwendung von Versicherern annehmen darf.

Gleichzeitig können wir aber nicht verstehen, warum im Umkehrschluss ein Versicherungsmakler ausschließlich durch Zuwendungen entlohnt werden soll. Verbraucher sollten die Freiheit haben, sich auch von einem Versicherungsmakler (der je bereits heute per Gesetz zur Beachtung des Kundenwohls verpflichtet ist) auf Honorarbasis beraten zu lassen, wenn eine provisionsauslösende Bestandsübertragung oder Neuvermittlung nicht gewünscht oder nicht möglich ist. Ein Versicherungsvermittler sollte im Interesse seiner Kunden Netto-Tarife vermitteln und seine Tätigkeit über Honorar entlohnen lassen können. Transparenz muss im Vordergrund stehen.

Da es auch in der Anlageberatung möglich ist, als Nicht-Honorar-Anlageberater ein Honorar zu vereinnahmen (solange alle sonstigen Zuwendungen ausgekehrt werden); warum sollte es bei der Versicherungsvermittlung anders sein. Eine Kongruenz der Gesetzgebung in diesen beiden Tätigkeitsgebieten der ganzheitlichen Finanzberatung würde helfen, den bereits sehr dichten „Gesetzesdschungel“ nicht unnötig zu verkomplizieren.

Wir möchten außerdem darauf hinweisen, dass auch eine Honorarberatung nicht frei von Interessen des Beraters ist. So kann z.B. ein Honorarberater Tarife mit hohen Provisionen auswählen, da die Auskehrung dieser hohen Provisionen an den Kunden dessen Bereitschaft zur Zahlung eines höheren Honorars fördert.

Bei der Einführung der Honorar-Anlageberatung hat sich gezeigt, dass das Fehlen einer Übergangsregelung es für etablierte Provisionsberater unmöglich oder zumindest extrem unlukrativ macht, Honorarberater zu werden. Was soll z.B. ein Versicherungsmakler, der grundsätzlich gerne in Zukunft Honorar-Versicherungsberater werden möchte, mit seinem in langen Jahren aufgebauten Bestand an Versicherungskunden tun? Allen Kunden den Maklervertrag kündigen und im Gegenzug auf Honorarzahlung bestehen? Wir möchten daher anregen, für die Honorarberatung zu Anlagen und Versicherungen sinnvolle Übergangsmöglichkeiten für Marktteilnehmer mit Beständen zu schaffen.

Abschließend möchten wir über die IDD hinaus einen Hinweis geben:

In der Anlageberatung und nun der Versicherungsberatung werden Honorarberatungsmodelle gesetzlich verankert. Wir sind der festen Überzeugung, dass diese Entwicklung auch im Bereich der Kreditberatung fortgesetzt werden sollte, um dann in einem finalen Schritt das gesetzlich verankerte Berufsbild eines „Ganzheitlichen Finanzberaters“, der jeweils über Anlagen, Versicherungen und Kredite hinweg die Verbraucher auf hohem fachlichen Niveau berät, zu schaffen. Dieses Berufsbild würde mehr als alle bisherigen Gesetzesvorhaben den Verbraucherschutz in Deutschland fördern und finanzielle Fehlentscheidungen der Bürger verhindern. Zeitgleich sollten steuerrechtliche und standesrechtliche Hürden beseitigt werden, die es verhindern, dass Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und eben „ganzheitliche Finanzberater“ in einer gemeinsamen Kanzlei für den gemeinsamen Kunden zusammen arbeiten.

Für weitergehende Fragen und einen strategischen Dialog stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Mit den besten Grüßen



Carsten Mittermüller



Maximilian Kleyboldt