



## Gegen Honorarberatung mit falschen Zahlen

Ein Vortrag beim VDVM und ein Artikel im Versicherungsjournal, wie sich die Umstellung auf Honorarvergütung auf die Vermittlerlandschaft in Großbritannien ausgewirkt hat, bringen Michael A. Hillenbrand und Alexander Hoffmann von der dvvf Deutsche Verrechnungsstelle für Versicherungs- & Finanzdienstleistungen AG regelrecht auf die Palme - denn ihren Recherchen nach stimmen die Zahlen nicht. Sie liefern "einen provokanten Kommentar mit Fundament":

### 1. „Die Zahl der Finanzberater sank von in der Spitze etwa 280.000 auf noch knapp 35.000“

Leider findet man auch nach intensivster Suche keine einzige Quelle, die dies auch nur ansatzweise belegt! Stattdessen findet man auf [www.statista.com](http://www.statista.com) (dort werden wohl statistische Daten aus über 18.000 Quellen zusammengeführt) die eindeutige Auskunft, dass es in Großbritannien noch nie, mindestens aber nicht seit 2001, 280.000 Berater gegeben hat. Die Grafik von [statista](http://statista) zeigt:

- Inklusive aller Angestellten für den gesamten Finanzsektor liegt das Maximum an Beratern bei 193.000 (2015 - blaue Linie).
- Seit 2011 (Inkrafttretens des Provisionsverbotes) stieg die Zahl der Beschäftigten kontinuierlich von 167.000 auf 193.000 an (blaue Linie).

Das steht im krassen Widerspruch zu allem, was uns in Deutschland erzählt wird. Wichtig ist die Information, dass die Zahl der Selbständigen von 2011 bis 2013 zurückgegangen

ist (graue Linie). Gleichzeitig erkennt man, dass die Zahl der 'employed', also abhängig Beschäftigten, im selben Zeitraum in nahezu gleichem Maße angestiegen ist (schwarze Linie). Das ist ein Phänomen, das man bereits 1989 beim ersten 'Financial Service Act' beobachten konnte. Die Makler haben sich Banken, Versicherungen oder größeren Maklerhäusern angeschlossen.

Auffällig ist die Entwicklung ab 2013. Hier könnte man mutmaßen: nachdem die Berater erkannten, dass die Auswirkungen des Provisionsverbotes nicht so gravierend wie erwartet ausfielen, haben viele die Rückkehr in die Selbständigkeit gesucht und gefunden (dies wurde von uns jedoch bisher nicht verifiziert, andere Erklärungen sind also nicht ausgeschlossen).

Betrachtet man als weitere Quelle die offiziellen Informationen der APFA (Association of Professional Financial Advisers), also einer Interessenvertretung der britischen Berater, sieht es in Großbritannien folgendermaßen aus (aus dem Report "The Financial Adviser Market: In Numbers Edition 4.0").

Tatsächlich hat es hiernach von 2011 – 2014 einen Abrieb von über 9.000 Beratern (Total) gegeben hat,

dieser ist jedoch vor allem den Bereichen Bank und Wealth Management zuzuordnen. Wir berichteten bereits im vergangenen Jahr (Meldungen), dass einige Banken ihren Vertrieb nahezu komplett ein- und auf online-business umgestellt hatten. Und zwar waren in den 9.000 auch ca. 4.000 „Versicherungsmakler“ betroffen, diese waren jedoch ebenfalls hauptsächlich in den Sektoren Bank und Hypothekenfinanzierung beheimatet. Die APFA nennt für 2011 40.566 Berater. Also: nicht die Spur von 280.000!

## Gleichzeitig steigende Umsätze vor allem im Insurance-Bereich

Die nachfolgende Grafik zeigt ergänzend, dass die britischen Versicherungsberater und -vermittler ab 2011 nicht verhungert sind, sondern sich über höhere Umsätze als vor der Regulierung freuen konnten (s. Zeile Insurance). Vielleicht sind dann Honorarmodelle doch auch ein Modell für Deutschland?

## 2. „Provisionen vom Kunden machen nur einen kleinen Anteil aus“

Als Beleg für diese Behauptung wird in dem Artikel des Versicherungsjournal nachfolgendes Tortendiagramm gezeigt, welches das corporate design der Standard Life aufweist (mithin also von der Standard Life gestaltet wurde?). Eingeleitet wird die Grafik im Versicherungsjournal mit folgenden Ausführungen:

„Überraschend ist, dass bei den Einkünften der Finanzberater die vom Kunden direkt bezahlten Honorare nur einen Anteil von einem Achtel ausmachen. Der größte Teil (knapp ein Drittel) stammt von Gebühren (Fees), die von Plattformen bezahlt werden. Diese Plattformen sind meistens im Besitz der Produkthanbieter, die aber etwa wie Standard Life nicht nur eigene Produkte anbieten.

Den zweitgrößten Posten machen mit rund einem Sechstel Gebühren aus, die vom Anbieter aus dem Produkt heraus bezahlt werden. Und da das Provisionsverbot sich nur auf die Kapitalanlage und Altersvorsorge bezieht, fließen auch weiterhin Courtagen (aus dem Bestand und aus anderen Geschäften jeweils rund ein Siebtel).

Begibt man sich auf die Suche nach dem Ursprung dieser Informationen, wird man im APFA-Report 4.0 aus März 2016 fündig (S. 16). Dort stößt man auf eine identische Grafik, die aber die obige Interpretation nicht zulässt! Es zeigen sich gravierende Unterschiede:

Die originale untereenglische Grafik gibt Auskunft über die Zahlungsmethoden (payment method), über die das Geld zum Berater fließt. Es geht nicht um die „Form der Vergütung“! Darüberhinaus werden die einzelnen Tortenstücke in der Folge unzureichend/falsch übersetzt!

- Non commission payments facilitated via a wrap/ funds, 30 Prozent (dunkelblau) Es handelt sich um Vergütungen, die keine Provisionen darstellen, und durch eine Kapitalanlage- oder Fonds-Gesellschaft mit den Kapitalanlagebeträgen vereinnahmt und an den Berater abgeführt werden. Sie werden also nicht von den Plattformen bezahlt, sondern nur weitergeleitet!
- Non commission payments facilitated via a product 18 Prozent (rot) Diese sind vergleichbar mit Honorarmodellen, die neben dem Versicherungsvertrag eine Honorarvereinbarung haben. Das Honorar wird mit dem Versicherungsbeitrag eingezogen und an den Berater weitergeleitet. Auch diese Gebühren werden nicht vom Produkthanbieter bezahlt, sondern nur durchgeleitet.
- Payments made direct by clients via debit card etc., 12 Prozent (hellblau) Hier wurden vom Kunden Zahlungen mit EC-Karte oder vergleichbaren Zahlungsmitteln an den Berater geleistet.
- Commission on pre RDR investment business, 16 Prozent (grün) Bestandsprovisionen für die Investmentvermittlung vor dem Provisionsverbot 2011. Diese Provisionen werden von den Produkthanbietern und Plattformen wirklich bezahlt.
- Commission on non investment business, 14 Prozent (lila) Provisionen aus Nicht-Investment-/Kapitalanlageprodukten (z. B. Komposit-Geschäft, etc.) und auch diese Provisionen werden von den Produkthanbietern usw. bezahlt.

Im Vergleich wird deutlich, dass die Interpretation im Versicherungsjournal-Artikel („Überraschend ist, dass bei den Einkünften der Finanzberater die vom Kunden direkt bezahlten Honorare nur einen Anteil von einem Achtel ausmachen.“ Also nur hellblau (12 Prozent!) falsch ist.

Aus der Original-Grafik wird vielmehr deutlich, dass tatsächlich 60 Prozent der Einnahmen der Vermittler aus Honoraren (Fee's) generiert werden. Sie sind direkt mit dem Kunden vereinbart und direkt vom Kunden geschuldet:

- 12 Prozent Payments made direct by clients via debit card

- 18 Prozent Non commission payments facilitated via a product
- 30 Prozent Non commission payments facilitated via a wrap/funds

Non commission bedeutet: „Dies ist keine Provision“

All diese Vergütungen müssen vorher mit dem Kunden vereinbart werden, weil eine versteckte Zahlung über Provisionen, die der Kunde nicht kennt, nicht mehr zulässig ist. Wenn aber ein Honorar einmal mit dem Kunden vereinbart ist, interessiert es doch nicht mehr, ob der Kunde das bar bezahlt, überweist, einziehen lässt, oder ob der Versicherer, die Bank, oder der Fonds das mit abwickelt. Es handelt sich in jedem Fall um eine offengelegte Vergütung und nicht um eine Provision, deren Höhe der Kunde nicht kennt!

Ist anzunehmen, dass es den Mitarbeitern eines Unternehmens, in dem Englisch die Geschäftssprache ist, nicht gelingt, im APFA-Report 4.0 die Grafik zu finden, die tatsächlich Auskunft über die Form der Vergütung gibt? Dort finden sich auf Seite 14 zwei Grafiken für 2014 und 2015 die die Vergütungsform „Income Source“ wirklich zeigen.

Hier wird wirklich die Aufteilung zwischen commission and fees, also Provisionen und Honoraren, dargestellt.

- Die Vermittlungshonorare betragen 33 Prozent (rot).
- Die laufenden Betreuungshonorare betragen 35 Prozent (grün).

Der Anteil an Honorareinnahmen vom Kunden der britischen Berater beträgt also 2015: 68 Prozent!!!

Er betrug bereits 2014 60 Prozent, ist also gestiegen, und er wird weiter steigen. Denn die Folgeprovisionen Pre RDR investment business werden im Laufe der Zeit weiter abnehmen, weil Verträge auslaufen, Fondsanteile verkauft werden, usw.

Aus unserer Sicht sind derart fehlerhafte Angaben und Übersetzungen – wenn sie denn unbeabsichtigt sind – höchst unprofessionell. Gleiches gilt für die wiederholte Behauptung, dass breite britische Bevölkerungsschichten keinen Marktzugang mehr finden würden. Das hängt weniger mit dem Provisionsverbot zusammen als mit geänderten Zugangsstrategien der Marktteilnehmer. Wenn alle Welt, also auch die deutschen Versicherer, nur noch auf FinTec- und Online-Services schießen, bleibt es nicht aus, dass einfachere Bevölkerungsschichten deshalb schlechter versorgt werden, weil sie sich schlicht nicht für Versicherungen und Vorsorge interessieren. Sie nehmen die Möglichkeiten nicht wahr.

Dennoch unterstreichen sowohl die britische Aufsicht als auch das britische Finanzministerium im FAMR-Report ([www.imd2.de](http://www.imd2.de)), dass mehr Vorfinanzierungsmodelle geschaffen werden müssen, um es den Kunden zu erleichtern, Honorare z. B. in 12 Monatsraten zu bezahlen. Wer als Makler solche Instrumente sucht, findet sie bei der Deutschen Verrechnungsstelle. Sie bietet das Factoring von Honorarvereinbarungen für Makler und auch für Vertreter, die seit dem Urteil des BGH grundsätzlich auch Honorare nehmen dürfen.

Abschließend eine Anmerkung: Die dvvf Deutsche Verrechnungsstelle hat natürlich bei der Standard Life nachgefragt, ob man die Quellen für die Erkenntnisse zur Verfügung stellen würde. Leider hat man dem Wunsch nicht entsprochen.

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4943044/gegen-honorarberatung-mit-falschen-zahlen/>