



Bonner Erklärung: Vermittlerschaft verschärft Widerstand gegen beratungsfreien Vertrieb

Michael Fiedler

Soll die neue private Altersvorsorge auch ohne persönliche Beratung vertrieben werden? Diese Frage ist seit Monaten Streitgegenstand zwischen Vermittlern und Versicherern. Nun verschärft die organisierte Vermittlerschaft den Ton: In der Bonner Erklärung stellen sich BVK, Vertretervereinigungen und AVV gemeinsam gegen beratungsfreien Vertrieb, neue Vergütungsregeln und Teile der Frühstartrente. Dahinter steht längst mehr als eine Detailfrage der Altersvorsorgereform.

Der Streit begann mit „Execution only“

Bereits im Februar hatte sich der BVK scharf gegen einen Vorstoß des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) gestellt. Der Versichererverband hatte sich dafür ausgesprochen, bei einfachen Altersvorsorgeprodukten auch einen Abschluss ohne Beratung – sogenanntes „Execution only“ – zu ermöglichen. Der BVK sprach daraufhin von einem „[Frontalangriff auf Verbraucherschutz und Berufsstand](#)“. Die Auseinandersetzung machte zugleich einen grundlegenden Interessenkonflikt sichtbar: Versicherer wollen bei standardisierten Produkten auch digitale und weniger personalintensive Vertriebswege nutzen. Vermittler warnen dagegen davor, dass selbst ein standardisiertes Altersvorsorgeprodukt eine langfristige Anlageentscheidung bleibt, deren Folgen Verbraucher einschätzen können müssen. [experten.de](https://www.experten.de/) hatte den Konflikt bereits damals

ausführlich eingeordnet: [Execution only – Kampfansage an den Vertrieb oder nüchterne Selbstrettung der Versicherer?](#)

Die Bundesregierung hat sich inzwischen grundsätzlich für die Möglichkeit eines beratungsfreien Abschlusses entschieden. Das geplante Standarddepot soll über gesetzlich definierte Voreinstellungen verfügen und den individuellen Entscheidungsbedarf reduzieren. Nach Angaben des Bundesfinanzministeriums kommt es deshalb auch für einen niedrigschwelligen Online-Abschluss ohne vorherige Kundenberatung infrage. Zugleich weist das Ministerium darauf hin, dass die Wahl zwischen Altersvorsorgedepot und Garantieprodukt von der persönlichen Lebenssituation und den individuellen Präferenzen abhängt und gegebenenfalls fachkundige Beratung sinnvoll sein kann.

Vom Neuabschluss zum Wechsel bestehender Riester-Verträge

Inzwischen reicht die Auseinandersetzung über den Neuabschluss hinaus. Auch beim Wechsel bestehender Riester-Verträge in die neue Produktwelt stellt sich die Frage nach der Beratung. Der BVK [hatte im August davor gewarnt, einen solchen Wechsel ohne Beratung zu ermöglichen](#). Schließlich müssten Verbraucher unter anderem entscheiden, ob sie einen bestehenden Vertrag weiterführen, lediglich in die neue Fördersystematik wechseln oder einen Neuvertrag mit anderen Anlage- und Garantiebedingungen abschließen.

Nach den Plänen der Bundesregierung bleiben bestehende Riester-Verträge geschützt. Kunden können jedoch in einen Neuvertrag nach den neuen Konditionen wechseln, ohne die bisher erhaltene Förderung zurückzahlen zu müssen. Dabei ist eine Entscheidung zwischen Altersvorsorgedepot und Garantieprodukt erforderlich. Mit der Bonner Erklärung wird daraus nun eine gemeinsame Forderung der organisierten Vermittlerschaft.

Vergütung wird zur zweiten Konfliktlinie

Dabei geht es längst nicht mehr ausschließlich um Beratungspflichten. Die Vermittler wenden sich auch gegen die geplanten Änderungen bei Abschluss- und Vertriebskosten. Die Bundesregierung will diese Kosten künftig gleichmäßig über die gesamte Ansparphase verteilen. Damit soll unter anderem verhindert werden, dass ein späterer Anbieterwechsel erneut zu einer hohen Belastung mit Abschlusskosten führt. Das Bonner Spitzentreffen spricht dagegen von einer geplanten „Abschaffung der Zillmerung“ und argumentiert mit dem tatsächlichen Arbeitsaufwand der Vermittler: Gerade zu Beginn einer Vertragsbeziehung sei der Beratungsaufwand besonders hoch und müsse entsprechend vergütet werden. Damit wird hinter der verbraucherpolitischen Debatte auch ein wirtschaftlicher Konflikt sichtbar. Eine gleichmäßige Kostenverteilung soll Altersvorsorgeprodukte günstiger, vergleichbarer und leichter wechselbar machen. Aus Sicht der Vermittler bildet sie jedoch nicht ab, wann ihre Beratungsleistung tatsächlich erbracht wird.

Frühstartrente wird zum nächsten Schauplatz

Besonders kritisch bewertet die Vermittlerschaft auch die Ausgestaltung der Frühstartrente. Der Regierungsentwurf sieht vor, dass Kinder und Jugendliche vom sechsten bis zum 18. Lebensjahr monatlich zehn Euro staatliche Förderung erhalten. Für individuell abgeschlossene Verträge ist ein Standarddepot mit einem Effektivkostendeckel von einem

Prozent vorgesehen. Bis zur Volljährigkeit dürfen dabei keine Abschluss- und Vertriebskosten erhoben werden. Wird kein individueller Vertrag abgeschlossen, sollen die Mittel kollektiv am Kapitalmarkt angelegt werden. Gerade die Konzentration auf das Standarddepot und den weitgehend standardisierten Zugang kritisieren die Vermittler. Wer junge Menschen dauerhaft für Altersvorsorge und Kapitalmarkt gewinnen wolle, dürfe qualifizierte Beratung nicht geringschätzen. Die Bundesregierung verfolgt einen anderen Ansatz: Durch Voreinstellungen soll der individuelle Entscheidungsbedarf beim Standarddepot bewusst reduziert werden. Das Produkt richtet sich ausdrücklich auch an Menschen mit wenig Kapitalmarkterfahrung.

Verbraucherschutz trifft auf wirtschaftliches Eigeninteresse

Damit stehen sich in der Debatte zwei unterschiedliche Vorstellungen gegenüber. Die Vermittlerschaft argumentiert, dass größere Wahlmöglichkeiten zwischen Kapitalmarktanlage und Garantien den Beratungsbedarf eher erhöhen als reduzieren. Gleichzeitig verteidigt sie mit der Beratung eine Leistung, deren Vergütung einen wesentlichen Bestandteil ihres Geschäftsmodells bildet. Versicherer und Bundesregierung setzen bei Standardprodukten dagegen darauf, Komplexität und Kosten so weit zu reduzieren, dass nicht jeder Vertragsabschluss zwingend eine persönliche Beratung voraussetzt. Bemerkenswert scharf richtet sich die Bonner Erklärung dabei auch gegen die Versicherer selbst. Forderungen aus der Versicherungswirtschaft nach einer Abschaffung von Beratungspflichten bezeichnet das Spitzentreffen als „direkten Angriff auf den Versicherungsvertrieb“ und als „inakzeptabel“. Aus dem ursprünglichen Streit über „Execution only“ ist damit ein grundsätzlicher Konflikt über die künftige Arbeitsteilung in der privaten Altersvorsorge geworden: Welche Entscheidungen lassen sich standardisieren – und an welchem Punkt bleibt persönliche Beratung notwendig? Mit der Bonner Erklärung hat die Vermittlerschaft ihre Antwort darauf gegeben. Entschieden ist die Frage damit noch nicht.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4952057/Bonner-Erklaerung-Vermittlerschaft-verschaerft-Widerstand-gegen-beratungsfreien-Vertrieb/>