



Deutsche Verrechnungsstelle für
Versicherungs- & Finanzdienstleistungen AG (PM2016_01)

Pressemeldung der Deutschen Verrechnungsstelle (21.06.2016): Die unendliche Geschichte der Angstmacherei vor Honorarmodellen – oder: „Alles Lüge oder was? 2016“ - ein provokanter Kommentar mit Fundament

Nachdem die dvvf Deutsche Verrechnungsstelle für Versicherungs- und Finanzdienstleistungen AG bereits im vergangenen Jahr in diversen Newslettern, Pressemeldungen ([News-Liste](#)) sowie in Ihrer Roadshow („Alles Lüge (!) – Tour“) über die Unwahrheiten und Ungenauigkeiten, die über den britischen Markt und die Einführung der RDR (Vermittlersterben, Beratungslücken, etc.) berichtet wurden, informiert hatte, rollen seit einer Woche neue Meldungen über einen Vortrag beim VDVM am 09.06.16 in Berlin durch den Blätterwald.

„Und wieder wird bei den deutschen Vermittlern die Angst vor Honorarmodellen geschürt“, so Michael A. Hillenbrand, Vorstand der Deutschen Verrechnungsstelle. „Und zwar mit reichlich fadenscheinigen Argumenten und Aussagen, die einer tieferen Prüfung nicht standhalten.“

Daher sieht sich die Deutsche Verrechnungsstelle gezwungen, mit nachfolgendem Kommentar die Ausführungen kritisch zu hinterfragen, zielen sie doch eindeutig darauf ab, Honorarmodelle zu verhindern, und zwar egal wie!

Ein Beispiel ist die Berichterstattung aus dem Versicherungsjournal vom 10.06.16: [„Provisionsverbot mit fatalen Folgen?“](#)

(Da wir keine Garantie haben, dass dieser Artikel dauerhaft frei zugänglich sein wird, geben wir die entsprechenden Passagen per Zitat wieder.)

Wie berichtet wird, wurde den Teilnehmern der VDVM-Veranstaltung am 09.06. in Berlin unter anderem erläutert:

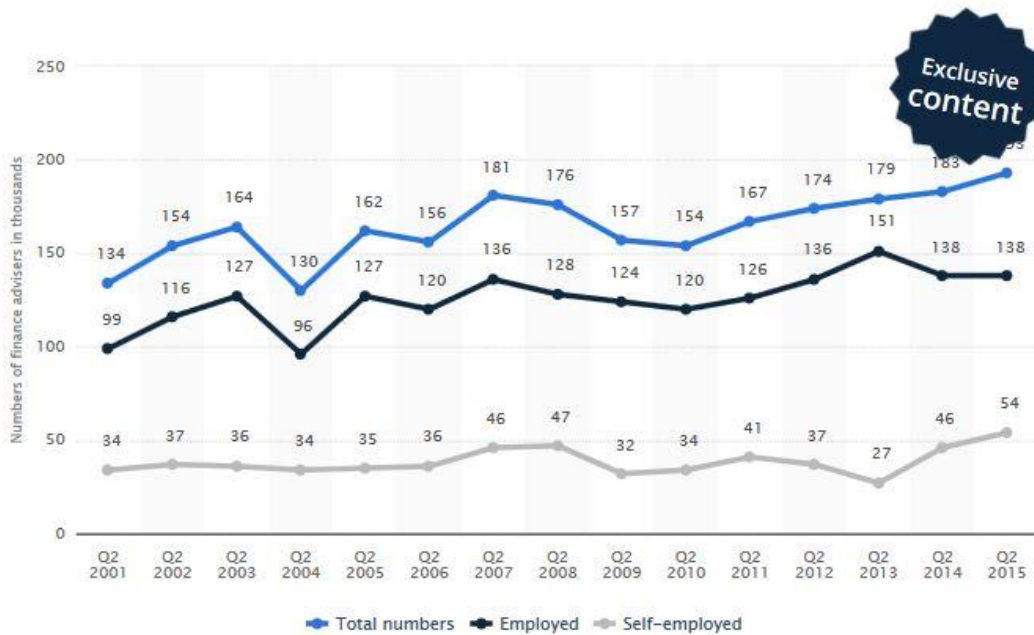
1. „Die Zahl der Finanzberater sank von in der Spitze etwa 280.000 auf noch knapp 35.000“

Leider findet man auch nach intensivster Suche keine einzige Quelle, die dies auch nur ansatzweise belegt! Stattdessen findet man auf www.statista.com (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:**

Total numbers of finance and investment analysts and advisers in United Kingdom (UK) from 2nd quarter 2001 to 2nd quarter 2015 (in 1,000), by type of employment

 Premium content 

The statistic presents total numbers of finance and investment analysts and advisers in the United Kingdom (UK) between the second quarter of 2001 and the second quarter of 2015. Furthermore it details the change in numbers over time within employed in various companies and consultancies (both full- and part-time employment) and self-employed advisers. In terms of total numbers of advisers working in this field, a steady rising trend can be observed since 2011. Year 2015 registers numbers exceeding the highest values of previous years (2014 with 183,000 professionals working) by reaching 193,000. The rising trend was sustained primarily by numbers among self-employed financial advisers (change from 27,000 in 2013 to 46,000 in 2014).



© Statista 2016

<http://www.statista.com/statistics/318243/numbers-of-finance-analysts-adviser-uk/>

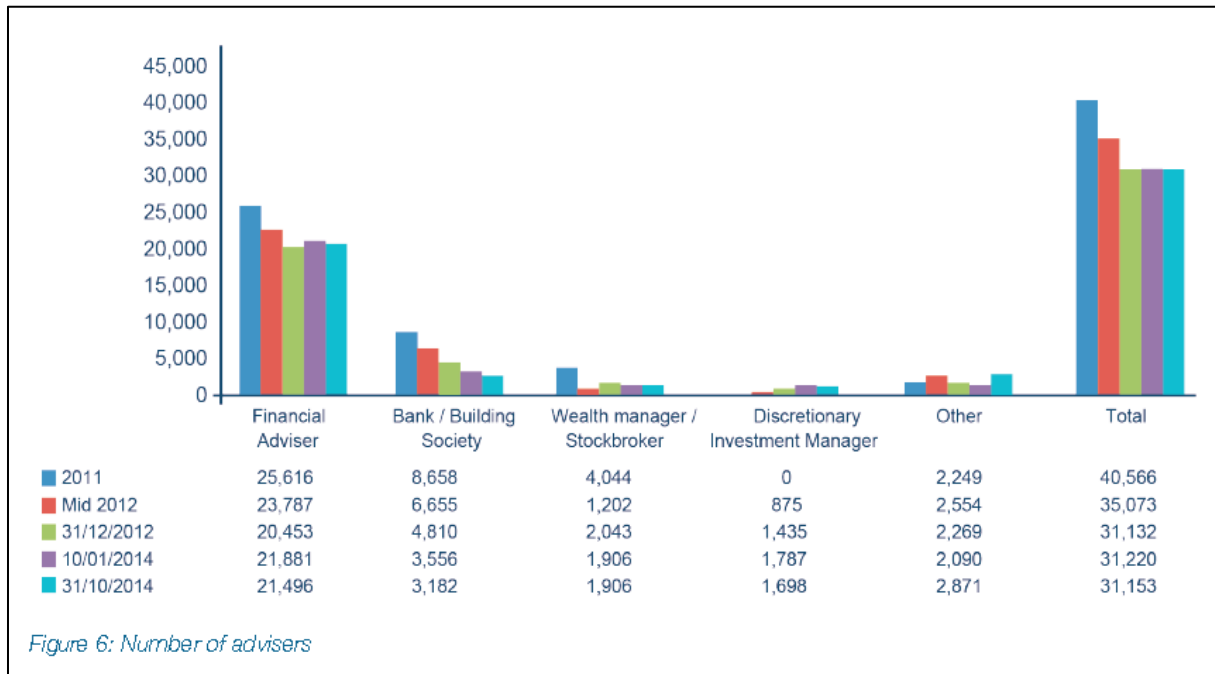
Die Grafik zeigt:

- 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 für Sie als Makler ist die Information, dass die Zahl der Selbständigen von 2011 bis 2013 zurückgegangen ist (graue Linie). Gleichzeitig erkennt man jedoch, 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"):



(APFA Report: The Financial Adviser Market: In Numbers Edition 4.0, S. 5)

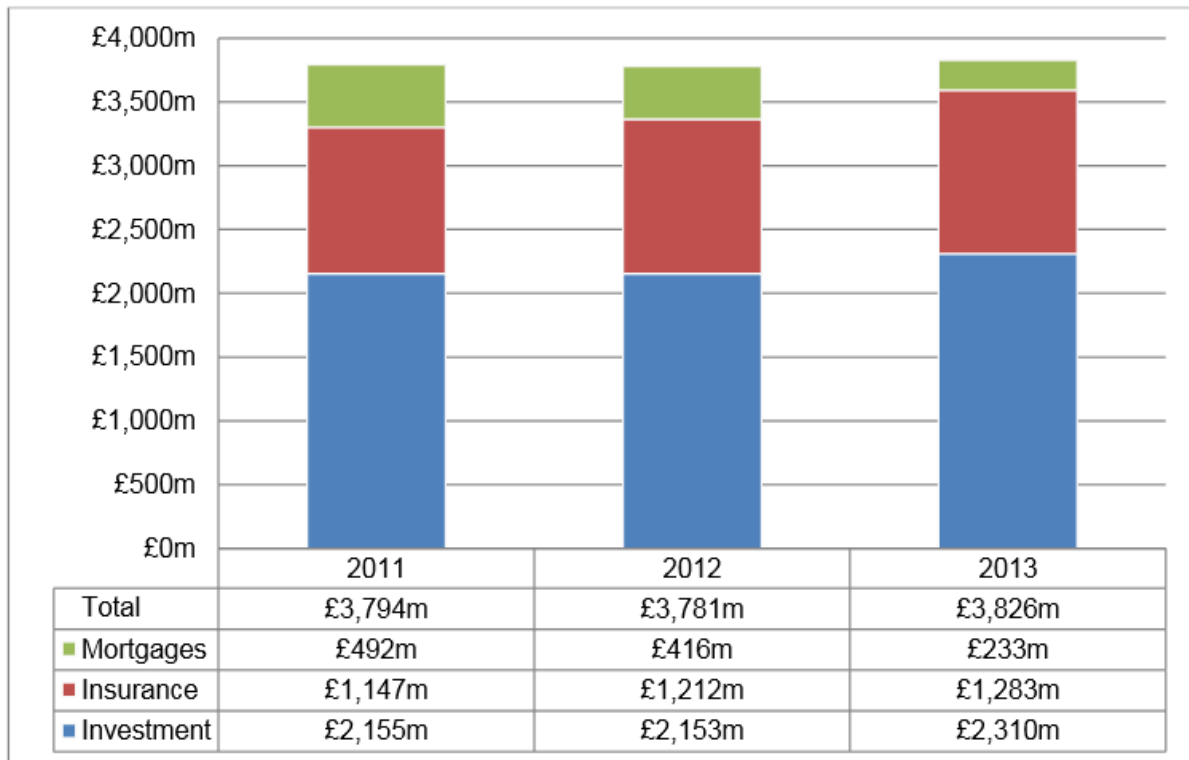
- Tatsächlich hat es hiernach von 2011 – 2014 einen Abrieb von über 9.000 Beratern (*Total*) gegeben hat, dieser ist jedoch vor allem den Bereichen *Bank* und *Wealth Management* zuzuordnen.
Wir berichteten bereits im vergangenen Jahr ([Meldungen](#)), dass einige Banken ihren Vertrieb nahezu komplett 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?

Figure 3: Aggregated revenue from regulated business



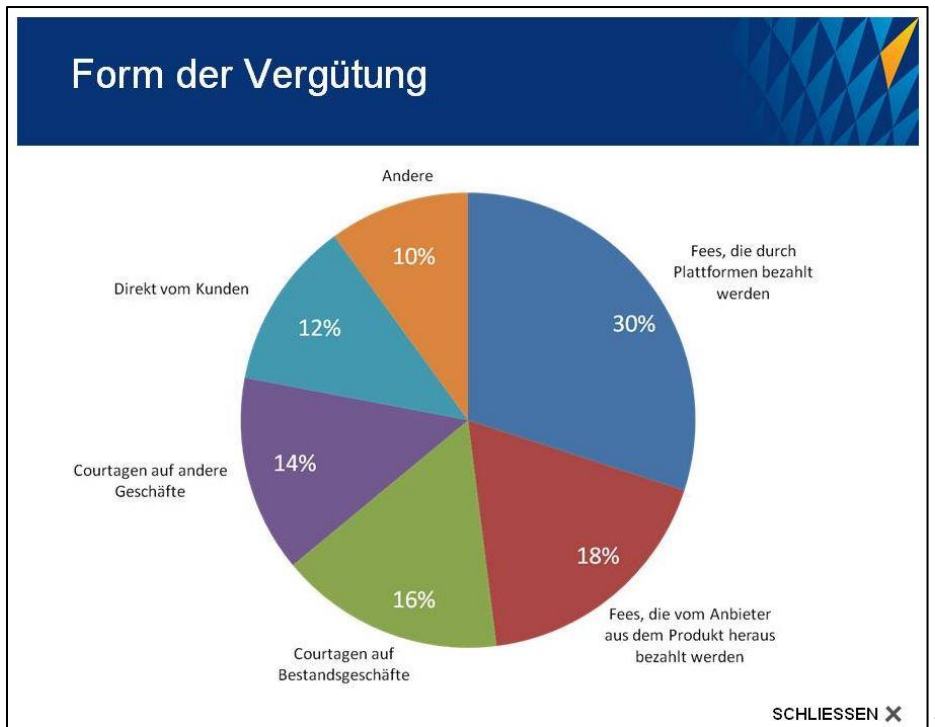
(APFA: „The Advice Market Post RDR Review June 2014)

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

Als Beleg für diese Behauptung wird in dem Artikel des Versicherungsjournals 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.

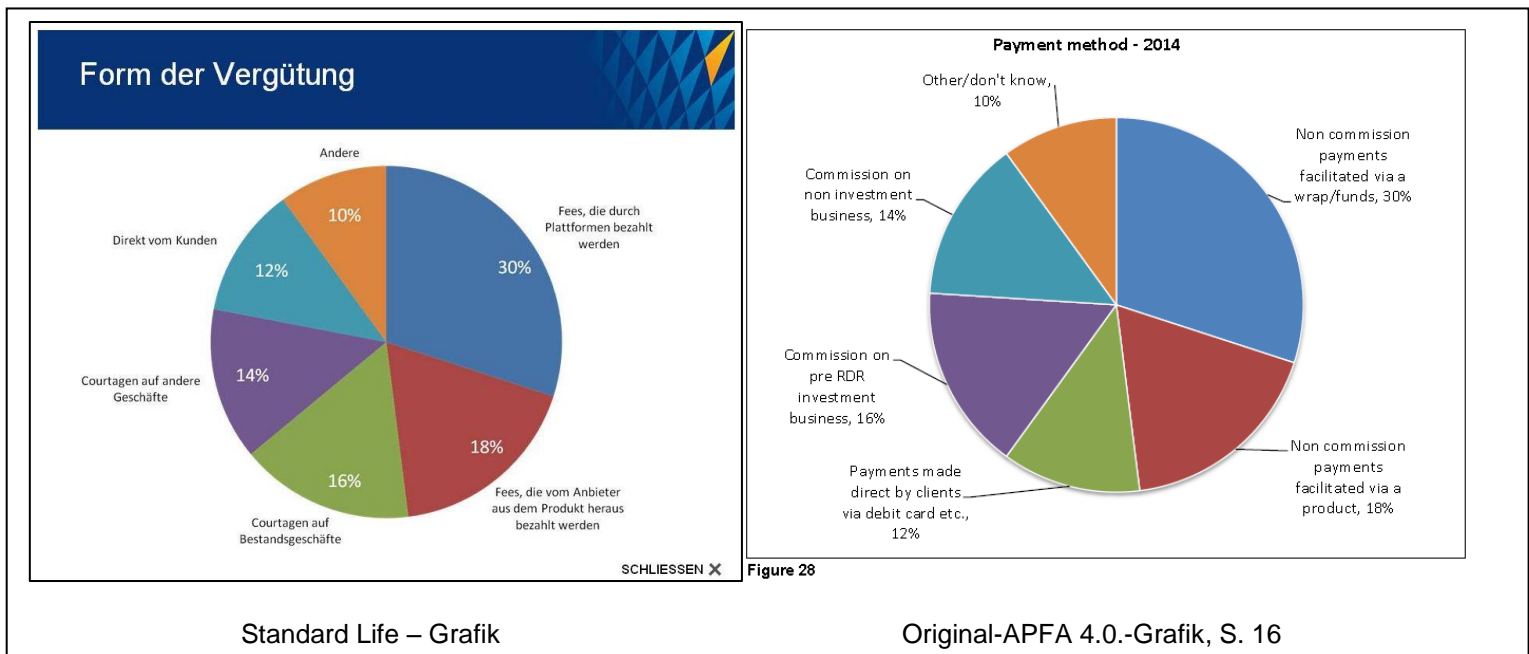
Den zweitgrößten Posten machen mit rund einem Sechstel Gebühren aus, die vom Anbieter aus dem Produkt heraus bezahlt werden. Und da das Provisionsverbot sich nur auf die Kapitalanlage und Altersvorsorge bezieht, fließen auch weiterhin Courtagen (aus dem Bestand und aus anderen Geschäften jeweils rund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



(Versicherungsjournal/Standard Life, 10.06.2016)

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 rechte englische Grafik gibt Auskunft über die **Zahlungsmethoden (payment method)**, über die das Geld zum Berater fließt. **Es geht NICHT um die „Form der Vergütung“!**

- Die einzelnen **Tortenstücke werden in der Folge unzureichend/falsch übersetzt!**

Non commission payments facilitated via a wrap/funds, 30 % (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 % (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 % (hellblau)

Hier wurden vom Kunden Zahlungen mit EC-Karte oder vergleichbaren Zahlungsmitteln an den Berater geleistet.

Commission on pre RDR investment business, 16 % (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 % (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%!)) falsch ist.

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

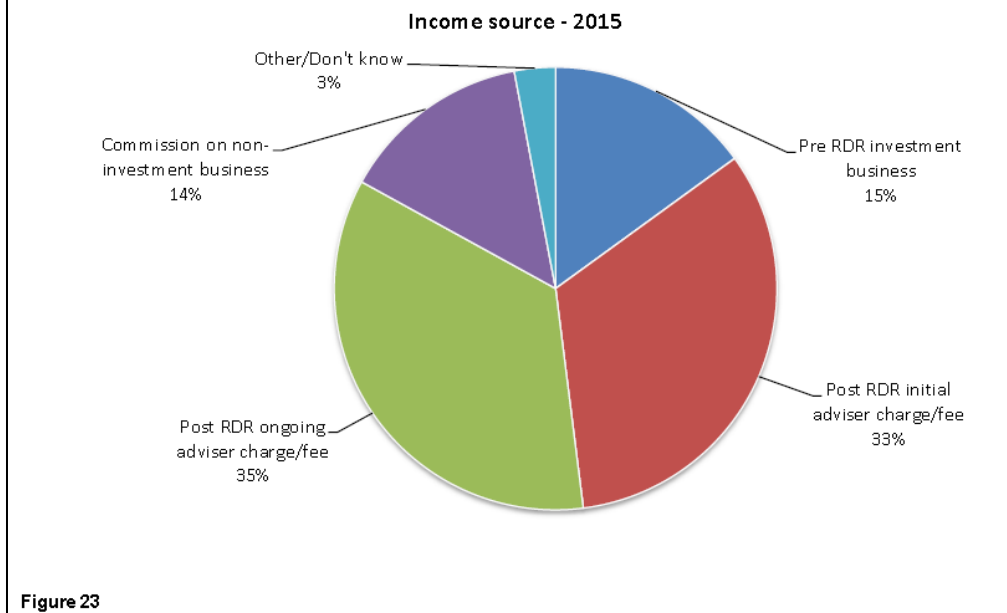
- **12 % Payments made direct by clients via debit card**
- **18 % Non commission payments facilitated via a product**
- **30 % Non commission payments facilitated via a wrap/funds**

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.

NMG survey data¹⁴ shows the distribution of advisers' income between commission and fees (Figures 23 and 24) and between independent and restricted advice models (Figure 25 and 26). Figures 27 and 28 shows the split between different payment methods for both years.



(APFA Report: The Financial Adviser Market: In Numbers Edition 4.0, S. 14)

- Hier wird wirklich die Aufteilung zwischen commission and fees, also Provisionen und Honoraren, dargestellt.
- Die Vermittlungshonorare betragen 33 % (rot).
- Die laufenden Betreuungshonorare betragen 35 % (grün).

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

Er betrug bereits 2014 60 %, 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 schielen, 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), dass mehr Vorfinanzierungsmodelle geschaffen werden müssen, um es den Kunden zu erleichtern, Honorare z. B. in 12 Monatsraten zu bezahlen.

Wer von Ihnen solche Instrumente sucht, findet sie bei der Deutschen Verrechnungsstelle. Wir bieten das Factoring von Honorarvereinbarungen für Makler und auch für Vertreter, die seit dem Urteil des BGH grundsätzlich auch Honorare nehmen dürfen.

Abschließend eine Anmerkung:

Wir haben natürlich bei der Standard Life nachgefragt, ob man uns die Quellen für Ihre Erkenntnisse zur Verfügung stellen würde. Leider hat man unserem Wunsch nicht entsprochen.



Deutsche Verrechnungsstelle für
Versicherungs- & Finanzdienstleistungen AG

Über dvvf Deutsche Verrechnungsstelle für Versicherungs- und Finanzdienstleistungen AG

Die Deutsche Verrechnungsstelle ist ein seit 2007 bundesweit tätiger Dienstleister für Versicherungsvermittler, Finanzdienstleister und Berater.

Als registriertes Inkasso-Institut übernimmt sie das Forderungsmanagement von Honorarforderungen ihrer Geschäftspartner (ca. 300 angebundene Unternehmen; Stand: Januar 2016). Hierbei zeichnet sie sich durch einen hohen Digitalisierungs- und Automatisierungsgrad sowie durch eine einfache Handhabung für ihre Partner aus.

Neben ihrer langjährigen Erfahrung und ausgezeichneten Expertise im Bereich des Forderungsmanagement, steht die Deutsche Verrechnungsstelle Partnern und Interessierten als Knowhow-Geber bei der Umsetzung von Honorarmodellen (Entwicklung von Konzepten und Verkaufsansätzen, Erstellung geeigneter Vergütungsvereinbarungen, etc.) zur Seite.

Ihr einzigartiges Wissen in dem Segment der Honorarmodelle stellt die Deutsche Verrechnungsstelle in eigenen Publikationen (Fachbuch „Honorarmodelle für Versicherungsvermittler – der Sprung in die Freiheit“), Seminaren sowie regelmäßigen Aufsätzen und Artikeln in den einschlägigen Fachpublikationen unter Beweis.

Für weitere Informationen und Fragen stehen wir Ihnen gern zur Verfügung.

Kontakt

dvvf Deutsche Verrechnungsstelle für Versicherungs- & Finanzdienstleistungen AG

Randersackerer Straße 51
97072 Würzburg

Tel. +49(0)9 31 / 26 08 28 - 0
Fax +49(0)9 31 / 26 08 28 - 79

www.dvvf.de
info@dvvf.de