

## Kapitel 5: Zusammen leben



46. Ordentliche Bundesdelegiertenkonferenz  
11. - 13. Juni 2021

Antragsteller\*in: KV Pinneberg  
Beschlussdatum: 25.04.2021

### Änderungsantrag zu PB.Z-01

#### Von Zeile 820 bis 828:

Häufig werden Kund\*innen ~~Finanzprodukte angedreht, die für sie zu teuer, zu riskant oder schlicht ungeeignet sind. Diese Produkte sind häufig gut für die Gewinne der Banken und Versicherungen, aber schlecht für die Kund\*innen. Wir wollen die Finanzberatung vom Kopf auf die Füße stellen. Dafür schaffen wir ein einheitliches und transparentes Berufsbild für Finanzberater\*innen. Alle Vermittler\*innen und Berater\*innen sollen künftig von der BaFin beaufsichtigt werden. Wir wollen weg von der Provisionsberatung und schrittweise zu einer unabhängigen Honorarberatung übergehen. Dafür schaffen wir eine gesetzliche Honorarordnung, die Finanzberater\*innen stärkt und unabhängiger macht. Finanz- und Versicherungsprodukte vermittelt, die am persönlichen Bedarf vorbeigehen. Es müssen objektive Kriterien herangezogen werden, um die Finanz- und Versicherungsberatung auf einen seriösen Boden zu stellen. Dazu wollen wir die Konzeptberatung stärken, um eine sinnvolle Absicherung der biometrischen Risiken und der wichtigen Sachversicherungen zu gewährleisten. Wir wollen dass jede\*r Finanz- und Versicherungsvermittler\*in eine objektive Bedarfsermittlung bei jeder\*m Kund\*in durchführt. Dafür schaffen wir ein einheitliches und transparentes Berufsbild für Vermittler\*innen. Alle Vermittler\*innen sollen künftig durch die regionalen IHKen stichprobenartig auf ordentliche Beratung kontrolliert werden. Wir wollen die Honorarberatung stärken, sehen jedoch die Notwendigkeit auch Provisionsberatung zuzulassen, da die Akzeptanz bei Verbraucher\*innen, für Beratung zu bezahlen, nicht gegeben und von vielen nicht leistbar ist. Die Folge einer reinen Honorarberatung wäre, dass viele sich und ihre Familien nicht mehr absichern. Das kann gerade in Hinblick auf Altersarmut nicht unser Ziel sein.~~ Die Finanzaufsicht soll von der Möglichkeit, den Vertrieb von schädlichen und irreführenden Finanzprodukten zu untersagen,

### Begründung

Unbestritten kennt jede\*r von uns jemanden die\*der sich über Versicherungen und Finanzprodukte beschwert.

Das darf aber nicht zu Lasten der vielen Vermittler\*innen gehen, die gewissenhaft und am Bedarf der Menschen beraten. Genau so ließt sich aber leider der erste Satz im BuVo-Vorschlag.

Die Aufstellung eines rein auf Beratungshonoraren aufgestellten Systems halten wir für unrealistisch. Gerade junge Menschen und junge Familien haben oft nicht das Geld um für Beratung zu bezahlen. Gerade sie sollten sich aber über Berufsunfähigkeitsversicherungen, Rentenaufbau oder eine Haftpflichtversicherung Gedanken machen. Ohne Beratung werden dann oft Versicherungen im Internet abgeschlossen, die nicht zusammen passen, Risiken doppelt oder gar nicht abdecken.

Die meisten Menschen brauchen für ein gutes Konzept Beratung. In den allermeisten anderen Branchen ist es übrigens völlig unstrittig, dass Händler\*innen am Verkauf verdienen und nicht an

der reinen Beratung. Viele Fachgeschäfte beklagen, dass sie beraten und daran nicht verdienen, wenn Kund\*innen dann nicht oder anderswo kaufen.

Wir wollen die Honorarberatung im Versicherungs- und Finanzbereich stärken, sehen aus den oben genannten Gründen aber auch die Notwendigkeit auch Provisionsberatung zuzulassen, da die Akzeptanz beim Verbraucher, für Beratung zu bezahlen, nicht gegeben ist und von vielen eben auch schlicht nicht leistbar. Alternativ halten wir eine Regulierung der Provisionsberatung dahingehend sinnvoll, dass der Provisionsertrag für die Berater\*innen nicht anbieter- sondern produktabhängig ist. Sofern sich die Vergütung für ein Finanz- oder Versicherungsprodukt nicht je nach Anbieter unterscheidet, können die Berater\*innen keinen eigenen finanziellen Mehrwert generieren.

Um für die Verbraucher\*innen eine gute Beratung zu gewährleisten müssen objektive Kriterien herangezogen werden. Wir lehnen einen Produktverkauf ab und wollen den Konzeptverkauf stärken, um eine sinnvolle Absicherung der Biometrischen Risiken (z.B. Berufsunfähigkeit, Unfall, Todesfall, Rente) und der wichtigen Sachversicherungen (z.B. Haftpflicht, Hausrat) zu gewährleisten.

Wir wollen dass jede\*r Finanz- und Versicherungsvermittler\*in eine objektive Bedarfsermittlung beispielsweise nach der schon bestehende DIN 77230 bei jeder\*m neuen Kund\*in durchführt. So entstünde ein einheitliches und transparentes Berufsbild für Finanzberater\*innen dem dann hoffentlich auch nicht mehr so viele Vorbehalte entgegenschlagen. Selbstverständlich soll das auch kontrolliert werden. Wir schlagen dazu eine Kontrolle durch die regionalen IHKen vor. Bei diesen sind die Vermittler\*innen bereits alle registriert.