

Pressemitteilung

Berlin, 15.07.2025

Studie zum Wert unabhängiger Versicherungsberatung: Kritik an methodischen Schwächen und Begriffsmisbrauch

Der Bundesverband der Versicherungsberater (BVVB) kritisiert die aktuelle Studie „Wert unabhängiger Versicherungsberatung“ der Fachhochschule Dortmund als irreführend und methodisch mangelhaft. Die Untersuchung beleuchtet nicht die unabhängige Beratung im Sinne des Verbraucherschutzes, sondern betrachtet ausschließlich alternative Vertriebsmodelle im Versicherungsvertrieb mit Vermittlungshonorar – und vermischt damit zentrale Begriffe und Rollenbilder der Branche.

„Der Titel der Studie suggeriert eine Analyse echter Honorarberatung. Wer aber lediglich zwei Vertriebsmodelle mit Provision und Vermittlungshonorar vergleicht, sagt nichts über die Nachfrage nach echter, unabhängiger Beratung aus“, kritisiert Lothar Eller, Honorarberater vom BVVB. „Vermittlungen, bei denen der Makler nur im Falle eines Abschlusses Geld bekommt, sind nämlich eines auf keinen Fall: Unabhängig“, erklärt der Experte.

Was wurde tatsächlich untersucht?

Die Studie vergleicht zwei Vergütungsmodelle, die beide einen Produktabschluss von Versicherungsanlageprodukten voraussetzen:

- Einen klassischen Bruttotarif mit eingepreister Provision
- Einen Nettotarif mit separat ausgewiesenem Vermittlungshonorar

Das sogenannte ‚Honorar‘ ist dabei nichts anderes als eine alternative Form der Vertriebsvergütung. Echte Honorarberatung – Beratung ohne Verkaufsabsicht und ohne Produkthanreize – wird nur durch Versicherungsberater/in und Honorar-Finanzanlagenberater/in erbracht. Beiden Berufsbildern ist es untersagt, eine Provision vom Produkthanbieter anzunehmen. Die entscheidende Trennung zwischen Beratung und Verkauf wird im Studiendesign ignoriert. Ein Verkäufer, der nur im Fall eines Abschlusses vergütet wird, ist kein Berater – unabhängig davon ob er nun eine Provision oder ein ‚Honorar‘ erhält. Auch würde bei einer echten Honorarberatung als Alternative zum Versicherungsanlageprodukt ein reiner ETF-Sparplan gegenübergestellt werden, da dies in der Regel die attraktivere Lösung für Verbraucher darstellt.

Methodische Mängel und Verzerrungen

Vermischung von Vertrieb und Beratung: Die Studie simuliert eine Verkaufssituation mit festem Abschlussziel und lässt eine unabhängige, produktneutrale Beratung außen vor. *„Dass ein ‚Nicht-Abschluss‘ ein wichtiges Beratungsergebnis sein kann, wird außen vor gelassen. Auch Alternativen zu Versicherungsanlageprodukten werden nicht berücksichtigt. Somit sagt die Studie auch nichts über die Nachfrage nach echter, unabhängiger Beratung aus“,* erklärt Eller.

Ungeeignete Zielgruppe: Um Aussagen über echte Beratung treffen zu können, müssten Ratsuchende befragt werden, die eine produktneutrale, unabhängige Analyse wünschen. Die untersuchte Gruppe bestand aber ausschließlich Personen, für die der Abschluss einer (Renten-) Versicherung schon entschieden war.

Kognitive Verzerrungen: Die Ergebnisse basieren auf der Gegenüberstellung von Policen, nicht auf der Bewertung des Erkenntnisgewinns durch unabhängige Beratung. Anders als der Titel der Studie behauptet, wird der ‚Wert‘ einer solchen Beratung also gar nicht untersucht. *„Das ist klarer Etikettenschwindel“,* sagt Eller.

Institutionelle Nähe zur Versicherungsbranche: Die Studie wurde an einer Stiftungsprofessur erstellt, die von Versicherungsunternehmen wie Continentale, Signal Iduna und Volkswohl Bund finanziert wird. Diese Nähe sollte zumindest Fragen aufwerfen zur Unabhängigkeit der Forschenden, die an der Studie beteiligt waren.

„Die Studie versucht mit dem Begriff ‚Honorar‘, ein vertrieblich motiviertes Modell mit einem neuen Etikett zu versehen und verunsichert auf diese Weise die Verbraucher“, verdeutlicht Eller.

Konsequenzen und Forderungen

Die Studie setzt Honorar mit extern verrechneten Vermittlungskosten gleich und blendet echte Honorarberatung aus. *„Absurd ist, dass die Autoren daraus politische Konsequenzen wie ein allgemeines Provisionsverbot ableiten, obwohl zentrale Dimensionen der unabhängigen, kundenorientierten Beratung vollständig ignoriert wurden“,* wundert sich Eller.

Der BvVB fordert dagegen einen klaren, rechtlich geschützten Begriff ‚Honorarberatung‘, um Verbraucherschutz, Marktintegrität und Regulierungsklarheit zu gewährleisten. Versicherungsberater und Honorar-Finanzanlagenberater erbringen auf der Basis ihrer Zulassung ‚echte‘ Honorarberatung, und nur für sie sollte dieser Begriff auch verwendet werden dürfen.

Drei gute Gründe für einen gesetzlichen Schutz des Begriffs „Honorarberatung“:

Klarheit für Verbraucher und Branche

Der Begriff Honorarberatung sollte im Zusammenhang mit Versicherungen und Finanzen nur von Versicherungsberater und Honorar-Finanzanlagenberater verwendet werden. *„Das reduziert Interessenkonflikte und schützt vor Irreführung“,* erläutert Eller.

Schutz vor Marketinginflation und Begriffswirrwarr

‚Hybridmodelle‘ nutzen heute Marketingvorteile, obwohl sie weiterhin Provisionen erzielen. Das erzeugt Preis- und Ansehensdruck auf seriöse Anbieter. Wer den Titel Honorarberater nutzen möchte, muss sich klar und eindeutig zur Honorarberatung bekennen und darf nicht parallel Provisionen vereinnahmen.

Stärkung der unabhängige Beratung

Neben steuerlichen Nachteilen erschweren heute bürokratische Hürden, die eigentlich zum Schutz der Verbraucher vor zu hohen Provisionen gedacht waren, den Einstieg in die unabhängige Honorarberatung. Fehlende Klarheit in der Bezeichnung und unseriöse Mischmodelle sorgen zusätzlich für Verunsicherung bei Verbrauchern.

„Beratung verdient Vertrauen – und Vertrauen braucht Klarheit. Was wir brauchen, ist Transparenz, Qualität und echte Unabhängigkeit.“

Ein Qualitätskriterium, auf das Ratsuchende achten sollten, ist eine Mitgliedschaft im BVVB. Für eine Mitgliedschaft gelten sehr viel strengere Kriterien, als für die reine Berufszulassung als Versicherungsberater oder Honorar-Finanzanlagenberater.

Unabhängige und am Kundenwohl orientierte Beratung zu allen Versicherungs- und Finanzfragen finden Interessierte unter www.bvvb.de

Kontakt

Bundesverband der Versicherungsberater e.V.
Kaiserdamm 97, 14057 Berlin

www.bvvb.de

info@bvvb.de

Telefon: (030) 263 66 330



Der Bundesverband der Versicherungsberater (BVVB) ist der führende Berufsfachverband für die behördlich zugelassenen Versicherungsberater in Deutschland. Zentrale Aufgabe des Bundesverbands der Versicherungsberater ist es, das hohe Beratungsniveau seiner Mitglieder durch umfangreiche Fortbildungsangebote zu unterstützen. Die Mitglieder im Bundesverband der Versicherungsberater beraten neutral, unabhängig und ausschließlich im Mandanteninteresse. Eine Vergütung erfolgt, wie auch bei Steuerberatern und Rechtsanwälten, gegen Honorarvereinbarung. Ein Verkauf von Versicherungen auf Provisionsbasis ist verboten.