

# Ein Stück vom Kuchen abkriegen

DEBATTE. Mit viel Getöse kämpft der BRBZ gegen eine unsaubere Beratungspraxis. Das Ziel: mehr Qualität beim Kunden – nicht ohne Hintergedanken.

Von **Michael Miller** (Red.)

**M**ulmig war es einigen Beratern und Maklern schon zumute nach diesem Tag der Vorträge und Diskussionen. Das Thema der Veranstaltung: Rechtsberatung in der bAV. Etwa 120 Teilnehmer folgten der Einladung des Bundesverbands der Rechtsberater für betriebliche Altersversorgung und Zeitwertkonten (BRBZ), darunter nicht wenige Vertreter aus der Finanz- und Versicherungswirtschaft. Erstaunlich, ging es doch um ein Thema, dass sie nach Aussage des Veranstalters gerade nichts angeht.

Auch Monate nach dem Kongress birgt dieses Problem noch Zündstoff. Natürlich muss es auch Vermittler und Berater interessieren, ob und inwieweit sie in ihrer täglichen Arbeit rechtlich beraten dürfen. Vor allem horchen aber Unternehmen auf, die rechtlich sichere Auskunft zur bAV verlangen.

Das Problem: Rechtsdienstleistungen dürfen grundsätzlich nur unabhängige und zugelassene Personen, etwa Rechtsanwälte oder auch Rentenberater, erbringen. Alternativ ist eine außergerichtliche rechtliche Beratung auch als Nebenleistung zu einer zulässigen Haupttätigkeit erlaubt. Das regelt das Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG), ein Normenkata-

log, der vor unqualifiziertem Rechtsrat schützen soll.

## Zusammenhang zur bAV

„Die bAV ist nicht reine Finanzdienstleistung, auch wenn das die Praxis momentan vermuten lässt. Sie ist fast immer auch Rechtsberatung“, sagt Sebastian Ucker- mann, erster Vorsitzender des BRBZ.



Neben der qualitativen Beratung geht es auch um ein Stück des Umsatzkuchens.

Schließlich sei die bAV eine interdisziplinäre Geschichte, eine saubere Trennung bei der Beratung der Unternehmen daher nötig. „Unser Vorschlag basiert auf Kooperation. Jeder Beteiligte ist für sein Spezialgebiet zuständig. Für die Rechtsberatung müssen die zugelassenen Rechtsberater ran, Fragen zum Produkt beantworten nur Finanzberater.“

Nicht zuletzt versucht der Verband einen wirtschaftlich lukrativen Markt zu

öffnen, für Rechtsanwälte, Renten- oder Steuerberater. Das ruft natürlich die Platzhirsche auf den Plan. „Wir waren und sind gemäß RDG befugt, rechtliche Beratungsleistung als Annexberatung zu erbringen. Dies umso mehr, als unsere rechtliche Beratungsleistung schon immer von qualifizierten Personen erbracht wurde“, teilt etwa die Beratungsgesellschaft Mercer mit.

Auch der Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) schlägt in diese Kerbe. Der BRBZ gehe vor allem die Beratungsgesellschaften der Lebensversicherungsunternehmen an, teilt Gabriele Hoffmann vom GDV mit. Hier arbeiten Vermittler vor Ort eng mit qualifizierten Juristen aus der Beratungsgesellschaft des Unternehmens zusammen. „Das geschieht alles mit offenem Visier. Dem Kunden wird offengelegt, dass Vertreter und Berater für einen be-

stimmten Versicherer auftreten. Daher handelt es sich nicht um Rechtsdienstleistung als fremde Angelegenheit im Sinne des RDG. Das Gesetz ist daher nicht anwendbar“, sagt Gabriele Hoffmann.

Keine Rechtsdienstleistung im Sinne des RDG oder zumindest zulässige Nebenleistung, so die Argumente der Versicherer und Berater. Und dann ist da noch das Versicherungsvertragsgesetz (VVG), welches Informations- und Bera-

tungspflichten vom Vermittler verlangt. „Man kann nicht auf der einen Seite im VVG etwas verlangen, was auf der anderen Seite das RDG sanktioniert“, sagt Gabriele Hoffmann.

### Ablenkung Rechtsberater

Das sieht der BRBZ anders und hat Klage wegen unerlaubter Rechtsberatung gegen ein Maklerunternehmen, die Febs Consulting, erhoben. Dabei hatte der Verband zunächst zu hoch gepokert: Die Febs hatte und hat eine Zulassung als Rentenberater nach dem RDG. Ergo: Kein Pro-

um künftig eine doppelte Erlaubnis zu verhindern.

Eine weitere Randnotiz: Einige Akteure ärgert die raue Art des Verbands. Anregungen an das Gericht werden zu Klagen, der Antrag zum Rentenberater zu einem Schuldeingeständnis. Zudem sehen sie Probleme, das vorgeschlagene Kooperationsmodell umzusetzen. Und: Die Diskussion lasse unberücksichtigt, dass sich in den letzten Jahren kaum Rechtsberater für die bAV interessierten. Diese Beobachtung kann Professor Martin Henssler zum Teil bestätigen: „Tat-

---

Das Problem verlagert sich momentan auf eine Randfrage. Das Grundproblem zur rechtlichen Beratung müssen wohl die Gerichte klären.

---

blem mit der Rechtsberatung, denn Rentenberater dürfen das. Nun geht der Verband gegen diese Zulassung vor. Auch Mercer hat wenige Tage nach dem Kongress des BRBZ eine Rentenberaterzulassung beantragt und zwischenzeitlich erhalten. Auch hiergegen kämpft der Verband an.

Das Problem verlagert sich daher momentan auf einen Nebenkriegsschauplatz. Dürfen zugelassene Versicherungsmakler wie die Febs oder Mercer gleichzeitig eine Zulassung als Rentenberater erhalten? Vieles spricht dagegen. Schwer wiegen etwa die Argumente des renommierten Arbeitsrechtlers Professor Martin Henssler (lesenswert das Interview auf Seite 20) von der Universität zu Köln. Auch die Gesetzesbegründung klingt eindeutig: „Eine grundlegende, eine Registrierung ausschließende Interessenkollision kann etwa bei einer Tätigkeit als Rentenberater und Versicherungsvertreter in Betracht kommen.“ Zudem scheint nun auch das Bundesjustizministerium mittels Rundschreiben einzugreifen,

sächlich muss die Anwaltschaft eine gewisse Mitschuld an der jetzigen Situation übernehmen. Viele Fachanwälte scheuen das Recht der bAV, gilt es doch als besonders schwierig und mathematischlastig. Allerdings haben auch viele die großen Marktchancen noch nicht erkannt.“

### Das Hauptproblem bleibt

Doch all diese Fragen lenken ab von der Grundfrage zur rechtlichen Beratung. Diese müssen nun Gerichte klären. Glaubt man Professor Henssler, stehen die Chancen des BRBZ nicht schlecht. Sowohl das Argument Nebenleistung als auch das VVG überwinden nicht die abstrakte Gefahr der Interessenkollision (Seite 20).

Ob Kooperationen mehr Qualität bringen und inwiefern dies zu Mehrkosten beim Kunden oder Gewinneinbußen bei Versicherern führt, bleibt abzuwarten. Tatsächlich hat der BRBZ ein Problem aufgebracht, das Unternehmen künftig mehr interessieren sollte – ohne dass es ihrem Berater mulmig werden muss. ■

# Ihre Anzeige bei allen bAV-Entscheidern

Geschäftsführer, Personalchefs und Steuerberater



Das Sonderheft bAVspezial bietet Ihnen eine Gesamtauflage von 150.000 Exemplaren und erreicht über 320.000 Leser. Es erscheint als Supplement in den Magazinen »ProFirma«, »personalmagazin« und »SteuerConsultant«.



## Termine 2011

**Frühjahrsausgabe**  
Erscheinungstermin: 24.03.2011  
Anzeigenschluss: 24.02.2011

**Herbstausgabe**  
Erscheinungstermin: 27.10.2011  
Anzeigenschluss: 29.09.2011

**Kontakt Anzeigen**  
Thomas Horejsi  
Tel.: 0931 2791-451  
thomas.horejsi@haufe.de

[www.haufe.de/mediacenter](http://www.haufe.de/mediacenter)