

Stellungnahme

des Berufsverbands Deutscher Honorarberater e.V. (BVDH) zum Entwurf des Bundesministeriums der Finanzen:

„Entwurf eines Gesetzes zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente“ (Honoraranlageberatungsgesetz)

1. Einleitung

Angesichts der enormen Vermögensverluste, die Anleger aufgrund falscher Anlageberatung erleiden aber auch der Folgeschäden für die Branche selbst, ist ein Systemwechsel in der Finanzindustrie zwingend. Was gebraucht wird, ist ein mutiger Ansatz, der die Branche insgesamt reformiert, denn nur hiervon können Verbraucher und Finanzdienstleister nachhaltig profitieren. Es kann nicht sein, dass zukünftig die Honorarberatung ein streng reguliertes und nach Produktgruppen aufgeteiltes Nischendasein führt, während der provisionsorientierte Finanzvertrieb weitgehend unangetastet bleibt. Finanzdienstleistungen sind Vertrauensgüter, keine Konsumgüter. Die Branche sollte deshalb aufhören zu verkaufen und anfangen, ihrer wichtigsten Anspruchsgruppe wieder zu dienen: dem Verbraucher.

2. Ziele/Forderungen des BVDH

- Eine Aufhebung der Provisionsorientierung und der damit verbundenen Marktverzerrung durch ein **Provisionsverbot**, wie in Großbritannien, den Niederlanden und Australien bereits umgesetzt, da verschärfte Transparenzvorschriften nur die Symptome nicht aber die Ursachen von Fehlberatung angehen.*

**Vgl.: Studie „Auf dem Weg zu einem Fair Play zwischen Verbrauchern und Finanzindustrie. Lehren aus Retail Distribution Review und Provisionsverbot in Großbritannien“, Hrsg. Frank Niemeyer (Prof. Roll und Pastuch Management Consultants und Dr. Christian Thorun, Institut für Verbraucherpolitik ConPolicy, 17. September 2012 im Auftrag des Berufsverbands deutscher Honorarberater.*

- Mindestens aber die **flächendeckende Einführung der Honorarberatung** durch
 - Schaffung gleicher wettbewerblicher Rahmenbedingungen

- Gesetzliche Vorschrift, echte Nettotarife für alle Finanzprodukte einzuführen

Nur dann ist die **objektive Vergleichbarkeit** von provisionshaltigen und provisionsfreien Produkten möglich

- Klare **Bezeichnungspflichten**: Beratung versus Vermittlung
 - **Beratung**: der Berater bzw. die Beratungsleistung wird ausschließlich vom Kunden durch ein Honorar vergütet; der Berater arbeitet unabhängig, insbesondere muss er kein Produkt verkaufen, um entlohnt zu werden.
 - **Vermittlung**: der Vermittler wird vom Produkthanbieter bzw. vom Kunden über Provisionen bezahlt; er arbeitet produktabhängig.
 - **keine Mischmodelle**

- **Steuerliche Gleichstellung** von Honoraren und Provisionen

Heute wirken sich Provisionen steuermindernd auf die Abgeltungsteuer aus, Honorare dagegen nicht. Erst durch die steuerliche Absetzbarkeit von Beratungshonoraren wird eine tatsächliche Gleichstellung beider Ansätze erreicht.

- Breit angelegte **Aufklärungskampagnen**

Es muss dem Verbraucher deutlich gemacht werden, dass es eine Alternative zum Provisionsmodell gibt. Hierzu sollten Ministerien, Verbraucherzentralen und Verbände zusammenarbeiten.

3. Zum vorliegenden Gesetzentwurf

Wir begrüßen die Schaffung des Berufsbildes des Honorarberaters und dessen rechtliche Verankerung, welche mit dem vorliegenden Entwurf eines Honoraranlageberatungsgesetz (HBG) angegangen wird, insbesondere ist aus unserer Sicht **positiv** hervorzuheben, dass

- eine gesetzliche Definition des Berufsbildes „Honorarberatung“ eingeführt sowie die Bezeichnung „Honorarberater“ geschützt werden soll,
- für Banken und Finanzdienstleistungsinstitute – durch die Verpflichtung zur organisatorischen, funktionalen und personellen Trennung der Honorarberatung – Mischmodelle verhindert werden,
- Honorarberater durch ein öffentliches Register legitimiert werden.

Wir **befürworten** daher die Verabschiedung des vorliegenden Gesetzesentwurfs. Wir sehen dies jedoch nur als einen ersten Schritt im Rahmen der bestehenden Systemarchitektur, dem weitere Schritte folgen müssen:

Kritisch sehen wir insbesondere die folgenden Punkte und regen entsprechende Änderungen an:

1. Der gesamte Bereich der **Versicherungsvermittlung** bleibt – anders als angekündigt – von der Regulierung der Honorarberatung ausgenommen. Dabei wäre eine Regelung vergleichsweise einfach. Der Versicherungsberater ist in der Gewerbeordnung bereits reguliert. Um in der Systematik des Entwurfes zu bleiben, müsste man ihn lediglich umbenennen in **Honorar-Versicherungsberater**. Um ihn ebenfalls in die Lage zu versetzen, seine Kunden bestmöglich zu betreuen, müsste man ihm ebenfalls gestatten, Empfehlungen im Kundeninteresse umsetzen zu können.
2. Um zu vermeiden, dass „normale“ Anlageberater bzw. Finanzanlagenberater weiterhin verbraucherschädliche **Mischmodelle** anbieten können, fordern wir für diese die Einführung einer Regelung analog § 655c BGB. Damit dürfte eine Vergütung (Provision) **nur** für die erfolgreiche Produktvermittlung gefordert werden, ein **zusätzliches** Honorar für die Beratungsleistung ist dagegen unzulässig.
3. Der Entwurf zeigt einmal mehr die **Schwächen der zweigeteilten Regulierung der Anlageberatung** (KWG und GewO). Ein Honorar-



Finanzanlagenberater wäre danach nicht in der Lage, seine Kunden zu sämtlichen Finanzinstrumenten zu beraten. Er würde sich dadurch strafbar machen. Diese Beschränkung ist mit dem ganzheitlichen Beratungsansatz der Honorarberatung nicht vereinbar. Einzig sinnvoll ist eine Regulierung der Honorarberatung in Bezug auf Finanzinstrumente auf Ebene des Kreditwesengesetzes. Hier müsste man den besonderen Bedürfnissen kleinerer und mittelständisch geprägter Unternehmen Rechnung tragen und europarechtlich nicht gebotene aber kostenintensive Vorschriften entsprechend abschwächen.

Wir halten die Einführung eines „Honorar-Finanzanlagenberaters“ daher für **nicht zielführend** und **verbraucherirritierend**.

4. Die Verpflichtung zur unverzüglichen und **ungeminderten** Auskehrung von Zuwendungen an den Kunden, wie sie § 31 Abs. 4b Ziffer 3 WpHG-E vorsieht, sollte unseres Erachtens dahingehend konkretisiert werden, dass insbesondere in **mehrstöckigen Produktbeschaffungsketten** (KAG – Bank/Pool – Honorar-Anlageberater) und in **Konzernstrukturen** sicherzustellen ist, dass den Kunden stets sämtliche seitens der KAG ursprünglich gewährten Zuwendungen auszukehren sind. Andernfalls besteht die Gefahr, dass an den Kunden nur die Zuwendungen ausgekehrt werden, die auf Ebene des Honorar-Anlageberaters ankommen.
5. Wir regen eine **klarstellende Änderung des § 36 WpHG** dahingehend an, dass Honorar-Anlageberater die Einhaltung der §§ 31 Abs. 4b, 4c und 33 Abs. 3a WpHG-E im Rahmen der jährlichen Pflichtprüfung explizit überprüfen lassen müssen. Insbesondere die Einhaltung des § 31 Abs. 4b Ziffer 3 WpHG-Es sollte zwingend anlasslos überprüft werden.
6. Sollte es bei der beabsichtigten Einführung des § 34h GewO-E bleiben, regen wir eine **Übergangsfrist von mindestens 24 Monaten** an, in denen es dem Honorar-Finanzanlagenberater gestattet ist, an ihn fließende **Bestandspflegeprovisionen** zu vereinnahmen. Eine Umstellung der Vergütungskonzepte „auf Knopfdruck“ ist praxisfremd. Ohne eine entsprechende Übergangsphase würden zahlreiche Wechselwillige jedoch aus rein wirtschaftlichen Erwägungen heraus nicht in die Honorarberatung wechseln können, da sie zunächst noch auf die Erträge aus den Bestandspflegeprovisionen angewiesen sind.

Berlin, am 15. März 2013

Karl Matthäus Schmidt

- Vorstand BVDH e.V. -

Dieter Rauch

Über den Berufsverband deutscher Honorarberater (BVDH):

Der BVDH wurde im Oktober 2010 von der quirin bank und dem VDH (Verbund Deutscher Honorarberater) gegründet. Er vertritt die Interessen von knapp 1500 Honorarberatern in Deutschland, die insgesamt rund 3,5 Milliarden Euro an verwalteten Kundengeldern betreuen. Ziel des Berufsverbands ist es, die Honorarberatung als neutrale Dienstleistung im Finanzsektor zu fördern und zu etablieren. Zur Honorarberatung gehören hohe Qualitäts- und Transparenzstandards. Honorarberater des Berufsverbands stehen zu diesen Prinzipien und zum Verbraucherschutz, in dem sie den Kodex der Honorarberatung verbindlich anerkennen und sich durch unabhängige Prüfer kontrollieren lassen.