



Bundesinitiative der Honorarberater

E-Mail: info@bundesinitiative-honorarberater.de
Internet: www.bundesinitiative-honorarberater.de
Berlin, 18. März 2013

Hinweise und Empfehlungen der Bundesinitiative der Honorarberater

an den Finanzausschuss des Deutschen Bundestages
im Rahmen seiner öffentlichen Anhörung am Montag, 18. März 2013,

den

Gesetzentwurf der Bundesregierung „Entwurf eines Gesetzes zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente“ (Honoraranlageberatungsgesetz)
(BT-Drucksache 17/12295)

Antrag der Fraktion der SPD „Verbraucherschutz stärken - Honorarberatung etablieren“
(BT-Drucksache 17/8182)

betreffend

Zum Antrag der Fraktion der SPD „Verbraucherschutz stärken - Honorarberatung etablieren“ (BT-Drucksache 17/8182) stellen wir fest:

Fazit

Der Antrag der Fraktion der SPD ist sehr differenziert und trifft nach unserer Meinung in allen wesentlichen Aspekten der Honorarberatung zu. Wenn die Honorarberatung in Deutschland - und das ist allseits erklärter politischer Wille - als ein ernsthafte, flächendeckende und damit allen Kunden zur Verfügung stehende Beratung etabliert werden soll, sind insbesondere die inhaltlichen Forderungen des Antrags vollumfänglich umzusetzen.

Zum Gesetzentwurf der Bundesregierung „Entwurf eines Gesetzes zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente“ (BT-Drucksache 17/12295) stellen wir fest:

Fazit

Mit dem vorliegenden Referentenentwurf ist ein erster Schritt für die ernsthafte Etablierung der Honorarberatung in Deutschland gemacht. Die Honorarberatung wird erstmalig begrifflich erfasst und definiert.

Gleichwohl schafft der vorliegende Gesetzentwurf noch kein umfassendes und klares Berufsbild der Honorarberatung. Als zentrale Gefahr droht – ganz nach dem leidvollen Vorbild des Versicherungsberaters nach §34e Gewerbeordnung – der Honorarberatung, eine spezialisierte, hochqualifizierte und streng überwachte Beratung im Nischenbereich zu bleiben. Deshalb sehen wir in den nachfolgenden Punkten konkreten, nicht unerheblichen Änderungsbedarf.



1.

Derzeit sieht der Entwurf nur die Regelung der Beratung über Wertpapieranlagen vor. Weder Versicherungen, noch andere Finanzdienstleistungen (wie zum Beispiel Kredite, Finanzierungen oder Bausparen) werden erfasst, obwohl diese ebenfalls zentrale und erforderliche Bestandteile einer klassischen und umfassenden Kundenberatung sind. Der Gesetzesentwurf stellt somit zu stark auf einzelne Produktgattungen ab, was den Kunden bei der Wahl seines Beraters zukünftig zu verwirren droht.

So besteht die konkrete Gefahr, dass der Kunde eines Honorar-Anlageberaters oder eines Honorar-Finanzanlagenberaters im Rahmen einer ganzheitlichen Kundenberatung auf der Versicherungsseite auf Provisionsbasis beraten wird. Zahlreiche Erfahrungen unserer Mitglieder belegen, dass trotz der vorhandenen Transparenzvorschriften kaum ein Kunde diese produktspezifische Unterscheidung ausreichend wahrnehmen und die richtigen Schlüsse daraus ziehen kann. Als validierendes Beispiel sei an dieser Stelle die unverändert ausbleibende Etablierung des Versicherungsberaters nach §34e Gewerbeordnung genannt, der sich gegen den klassischen Versicherungsvermittler bisher unverändert nicht durchsetzen kann.

2.

Die vorgesehenen Begrifflichkeiten sehen wir kritisch: Vermittler dürfen sich nach dem vorliegenden Referentenentwurf auch weiterhin „Berater“ nennen. Die Unterscheidung des klassischen Vermittlers auf Provisionsbasis zum „Honorar-Anlageberater“ und „Honorar-Finanzanlagenberater“ wird dem Kunden so mit Sicherheit nicht ausreichend deutlich. Provisionsfinanzierte Finanzdienstleister bedürfen analog der vorgesehenen Bezeichnungsvorschriften für den „Honorar-Anlageberater“ und den „Honorar-Finanzanlagenberater“ einer Bezeichnungspflicht eben als Vermittler. Begriffliche Verwässerungen oder nicht ausreichende Unterscheidbarkeit drohen aus unserer Sicht den Wettbewerb stets zu behindern.

Ein Kunde wird darüber hinaus auch kaum entscheiden können, ob er bei einem Honorar-Anlageberater oder einem Honorar-Finanzanlagenberater richtig oder für sein Anliegen besser aufgehoben ist. Auch diese vorgesehene Unterscheidung kann zu zusätzlicher Unsicherheit führen.

Es muss klar sein:

- Wer Provisionen erhält, der vermittelt.
- Wer unabhängig auf Honorarbasis tätig ist, der berät.

3.

Die vorgesehene Provisionsdurchleitung droht die Tür zu einem ruinösen Preiswettbewerb unter den „Honorar-Anlageberatern“ und den „Honorar-Finanzanlagenberatern“ zu öffnen. Wesentlich zielführender ist die Verpflichtung der Anbieter zur flächendeckenden Einführung von Nettoprodukten. Die gesetzliche Regulierung der Honorarberatung darf nämlich nicht zu einem Wettkampf führen, wer dem Kunden im Endeffekt am meisten Provisionen durchleitet. Der allseits geforderten Qualitätsanforderungen an eine fundierte Finanzberatung wird so vermutlich nicht entsprochen.

Nur durch die Einführung von Nettoprodukten (also sowohl Finanz- als auch Versicherungsprodukte) entsteht eine echte Vergleichbarkeit für den Kunden, und nur so kann der Honorarberater auch aus einem großen Angebot von Finanzprodukten für seine Kunden auswählen.



Zumindest wäre die vorgesehene „unverminderte und unverzügliche Weiterleitung von Provisionen“ genauer zu definieren, da sie in dieser abstrakten Formulierung aus unserer Sicht durchaus Spielraum für Gestaltungsmissbrauch insbesondere zum Beispiel im Bereich hauseigener Bankprodukte lässt. Der Kunde kann schließlich nicht kontrollieren, ob Zuwendungen des Emittenten nicht doch bei der Bank verbleiben.

4.

Wir sehen die vorgesehene Koexistenz von Honorar- und Provisionsberatung innerhalb eines Wertpapierdienstleistungsunternehmens (also vor allem innerhalb einer Bank) trotz der vorgeschriebenen organisatorischen, funktionalen und personellen Trennung äußerst kritisch:

4.1

Die hierfür erforderlichen, so genannten „chinese walls“ haben schon früher nicht funktioniert.

4.2

Führt man sich vor Augen, dass die Marge pro Kunde zumindest derzeit in der Honorarberatung noch deutlich geringer ist als in der Provisionsberatung, drohen Finanzdienstleistungsunternehmen innerhalb ihrer jeweiligen Häuser die Honorarberatung künftig also nur als Auffangschale für bereits final drohende Kundenverluste zu nutzen. Ein tatsächlicher Wettbewerb zwischen Provisions- und Honorarberatung wird so keinesfalls befördert und der Verbraucherschutz leidet entsprechend.

Das Argument, dass der Kunde nur wissen muss, auf welche Art und Weise er von seinem Berater beraten wird und dann selbst abwägen kann, welche Beratungsform ihm geeigneter scheint und entsprechend autark wählt, greift deutlich zu kurz: Das Wertpapierdienstleistungsunternehmen (als wirtschaftlich übergeordnete Interessenseinheit mit Ertragszielen trotz aller organisationalen, funktionalen und personellen Trennung) fungiert in diesem Fall in einer klassischen Doppelrolle: Es vermittelt seinem Kunden Versicherungen, berät ihn aber über Vermögensanlagen auf Honorar- und Nettobasis - und beim nächsten Mal vielleicht umgekehrt. Doch wer entscheidet?

Diese Doppelrolle bietet vielmehr wieder die Gelegenheit, dass das Wertpapierdienstleistungsunternehmen erneut zu seinen Gunsten entscheidet.

Von Beginn an haben wir uns deshalb vehement gegen dieses Doppelmodell gewandt. Jeder im Kundengeschäft tätige Berater weiß, wie schwer es für die Kunden heutzutage überhaupt ist, eine auch nur annähernd zutreffende Kenntnis über die tatsächliche Interessenlage seines Beraters zu erhalten. Ist dieser nun Berater oder Verkäufer? Wie viele Kunden können das VVG derzeit zielsicher anwenden und zwischen Versicherungsmakler nach §34d GewO und Versicherungsberater nach §34e GewO tatsächlich unterscheiden? Aus unserer Sicht kann eine solche in der Praxis kaum zu trennende Doppelrolle des Beraters nicht im Sinne des Verbraucherschutzes sein – und schon gar nicht im Sinne des Wettbewerbs.

Eine Honorarberatung muss zum Beispiel zweifelsohne auch einmal zu dem Ergebnis führen können, dass der Kunde bewusst nichts abschließen soll.



Würde dies jedoch ein Honorarberater empfehlen, der anschließend zusätzlich an der Umsetzung seine Provision verdienen möchte? Wohl kaum. Unserer festen Überzeugung nach ist deshalb nur der reine Honorarberater in der Lage, auch tatsächlich einen Wettbewerb mit der provisionsorientierten Beratung herzustellen und diesen zu leben.

5.

Der vorliegende Gesetzentwurf sieht keine Änderung der steuerlichen Behandlung von Beratungshonoraren vor. Die Beratungskosten für eine Honorar-Anlageberatung und Honorar-Finanzanlagenberatung bleiben damit unverändert schlechter gestellt als im Produkt enthaltene Provisionen (wie zum Beispiel Ausgabeaufschläge oder Verwaltungskosten innerhalb eines Investmentfonds). Eingepreiste Provisionen mindern den Anlagegewinn und können dadurch zu einer niedrigeren steuerlichen Belastung führen. Erst durch die steuerliche Abzugsfähigkeit von Beratungshonoraren - die schließlich ein sinnvolles Investment zum Beispiel für die private Altersvorsorge und private Vermögensbildung darstellen - würde eine tatsächliche Gleichstellung beider Beratungsansätze erreicht.

6.

Es droht der Honorarberatung nach dem vorliegenden Referentenentwurf eine klassische Zweiklassengesellschaft: Der „Honorar-Anlageberater“ ist im Kreditwesengesetz reguliert und unterliegt den strengen Anforderungen des Wertpapierhandelsgesetzes und der Aufsicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht. Der „Honorar-Anlageberater“ darf zu allen Anlageprodukten beraten. Der „Honorar-Finanzanlagenberater“ dagegen hat seinen Regelungsstandort in der Gewerbeordnung und unterliegt damit der Aufsicht der jeweils zuständigen Gewerbeämter. Der „Honorar-Finanzanlagenberater“ darf nur zu Investmentfonds beraten. Es ist aber aus zahlreicher Erfahrung aus dem Kundengeschäft keinesfalls zu erwarten, dass der Kunde die einzelnen Gesetze und damit Anbieterpflichten genau erkennen wird. Damit wird der Kunde also zukünftig schlicht nicht wissen, welcher Berater (oder gar Vermittler) vor ihm sitzt.

Wir halten zudem nur die Aufsicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht für inhaltlich wie fachlich ausreichend geeignet, die erforderlichen kompetenten und effektiven Kontrollen der einzelnen Berater vorzunehmen.

7.

Im vorliegenden Gesetzentwurf fehlen vernünftige Übergangsfristen, die erfolgreichen Unternehmern einen realistischen Umstieg von der provisions- auf die honorarfinanzierte Beratung möglich machen. Vermittler, Makler, Mehrfachagenten oder Ausschließlichkeitsvertreter, die einen Großteil ihres derzeitigen Einkommens aus Bestandsprovisionen generieren, werden ohne angemessene Übergangsfristen ökonomisch schlicht nicht in der Lage sein, zur Honorarberatung zu wechseln. Werden die gesetzlichen Rahmenbedingungen so gesetzt, dass es nur unternehmerischen Neustartern oder bei einem radikalen Wechsel möglich sein wird, den Kunden zukünftig Honorarberatung anzubieten, so ist die ernsthafte, flächendeckende Etablierung der Honorarberatung in Deutschland zum Scheitern verurteilt.



Bundesinitiative der Honorarberater

E-Mail: info@bundesinitiative-honorarberater.de
Internet: www.bundesinitiative-honorarberater.de
Berlin, 18. März 2013

8.

Eine Honorarberatung kann nicht funktionieren, wenn diese vorab auf einzelne Produktgruppen beschränkt wird. Stattdessen müssen das Anliegen und die Bedürfnisse des Kunden im Mittelpunkt einer ganzheitlichen Beratung stehen und hierauf bezogen sind Lösungen abzuleiten. Dazu ist immer auch eine Bewertung aller bestehenden Verträge erforderlich. Wenn der Honorarberater aber per Gesetz nicht zu allen Produkten beraten darf, kann nicht das gesamte Kundenvermögen bewertet werden.

Die Honorarberatung darf nicht vom Produkt ausgehend denken, sondern muss das vollständige Kundenbedürfnis analysieren und für dieses passende Empfehlungen und Lösungen entwickeln, die dann auch das Beratungshonorar rechtfertigen.

Bundesinitiative der Honorarberater
Ulf Niklas (Erster Sprecher)
Thomas Abel (Zweiter Sprecher)
Juister Weg 11
14199 Berlin-Dahlem

Telefon: (030) 897 287 66
Telefax: (030) 897 287 67

E-Mail: info@bundesinitiative-honorarberater.de
Internet: www.bundesinitiative-honorarberater.de

Die Bundesinitiative der Honorarberater wurde im März 2009 gegründet und hat sich mit inzwischen über 700 Mitgliedern zu einer der stärksten Interessensvertretungen für die Honorarberatung in Deutschland entwickelt. Ihr Ziel ist es insbesondere, die reine Honorarberatung in Deutschland nachhaltig bekannt zu machen, ihre sachlichen Vorzüge zu erläutern und zu diskutieren sowie in der Öffentlichkeit zu vertreten.