

Bundesverband Finanz-Planer e.V. (BFP)  
Hoyersgang 63  
26122 Oldenburg  
Tel. 0441-1805238  
Mail: [info@bfp-online.de](mailto:info@bfp-online.de)  
[www.bfp-online.de](http://www.bfp-online.de)

Deutscher Bundestag  
Finanzausschuss  
Frau Dr. Birgit Reinemund

Dipl.-Kauffrau Elgin Gorissen-van Hoek CEP  
Vorsitzende des Bundesverbandes Finanz-Planer e.V.  
ö.b.u.v. Sachverständige für private Baufinanzierung  
Zertifizierte Finanzplanerin (FH Frankfurt)  
Tannenstraße 20  
82178 Puchheim  
Tel. 089-89026138  
Mail: [sv@g-vh.de](mailto:sv@g-vh.de)  
[www.g-vh.de](http://www.g-vh.de)

Puchheim, 13. März 2013

## **Stellungnahme des Bundesverbandes Finanz-Planer e.V. zum „Honoraranlageberatungsgesetz“**

### **Zur öffentlichen Anhörung im Finanzausschuss am 18. März 2013**

- 1) Das Honoraranlageberatungsgesetz im Kontext der bestehenden deutschen gesetzlichen Regulierung und der Richtlinie des europäischen Parlaments und des Rates über Märkte für Finanzinstrumente zur Aufhebung der Richtlinie 2004/39/EG des Europäischen Parlamentes und des Rates, KOM(2011) 656 („MiFiD II“)

Der Bundesverband Finanz-Planer e.V. (BFP) sieht den vorliegenden Gesetzentwurf für einen Honorar-Anlagenberater und einen Honorar-Finanzanlagenberater als einen weiteren Schritt zu einem umfassenden „Honorar-Finanzberater“, der zu allen Fragenstellungen im Bereich Versicherungen, Kapitalanlagen und Baufinanzierung auf Honorarbasis neutral, sachkundig und im besten Sinne des Kunden berät. Nach dem „Versicherungsberater“, der noch nicht optimal aufgestellt ist und weiterer Anpassungen bedarf, Stichworte: Provisionsannahmeverbots und Verbot der Provisionsweitergabe, wird hiermit der Bereich der Honorar-Anlageberatung etabliert. Als letzter Schritt wird dann der Darlehensberater und der Darlehensberater, der als Honorarberater berät, neu zu regeln sein.

Die Teilung der Honorarberatung in einen Honorar-Anlageberater und einen Honorar-Finanzanlagenberater ist für einen Verbraucher nicht nachzuvollziehen. Hier sollte aus Transparenzgründen eine einheitliche Beratungsinstanz geschaffen werden, die einem „Unabhängigen Honorarberater für Kapitalanlagen“ grundsätzlich die Beratung zu allen Kapitalanlagen ermöglicht. Da in dem Bereich der Honorar-Anlageberatung eine

## **Stellungnahme des Bundesverbandes Finanz-Planer zum Honoraranlageberatungsgesetz zur öffentlichen Anhörung im Finanzausschuss am 18. März 2013**

Vermittlungstätigkeit keine oder nur eine sehr untergeordnete Rolle spielt, ist die Fortführung der Regelungen zur Bereichsausnahme für Investmentfonds hier nicht indiziert und auch nicht zielführend, da ein Verbraucher grundsätzlich umfassend zu allen Finanzanlagen beraten werden möchte, und dazu zählen eben auch Aktien und festverzinsliche Wertpapiere. Die Aufsicht ist bundeseinheitlich bei der BaFIN anzusiedeln.

Die in der MiFID II vorgesehene Transparenzpflichten mit Offenlegung sämtlicher Vergünstigungen von dritter Seite ermöglicht grundsätzlich eine Beratung, die auf Provisionsbasis erfolgen kann oder durch eine Honorarvereinbarung mit direkter Vergütung durch den Verbraucher. Damit sind beide Wege der Vergütung auch nach der EU Richtlinie MiFID II vorgesehen. Den entscheidenden Unterschied macht die Art der Vergütung in Bezug auf die „Unabhängigkeit“ des Beraters. Demnach darf sich nur dann ein Berater „unabhängig“ nennen, wenn er neben einem Angebot von ausreichend breit gestreuten Finanzinstrumenten ausschließlich durch den Verbraucher vergütet wird und keinerlei Provisionen oder Vergünstigungen Dritter annimmt.

Die MiFID II nimmt ebenfalls eindeutig Stellung, indem sie die Beratung im „bestmöglichen Interesse“ des Kunden vorschreibt. Wenn man hier den Bereich der Beratung neu regelt, ist dieser Beratungsansatz ebenfalls in die deutsche Gesetzgebung zu übernehmen. Eine Beratung hat grundsätzlich im „besten Sinne“ des Kunden“ zu erfolgen.

Beide Sprachregelungen, die der „unabhängigen Beratung“ und auch der Beratung im „besten Sinne des Verbrauchers“ sollen auch in den deutschen Gesetzestext ihren Eingang finden, um die Vergleichbarkeit mit den zukünftigen Regelungen der anderen EU-Staaten zu gewährleisten.

### **2) Die Einführung des Honorar-Anlageberaters und unterstützende Maßnahmen**

Der Markt für die Honorarberatung ist grundsätzlich genauso groß wie der Markt für die Provisionsberatung, wenn ein vergleichbares Produktangebot am Markt besteht und eine Vergleichbarkeit aller Produkte und Kosten gegeben ist. Hier sind Maßnahmen, die Produkte vergleichbar machen hinsichtlich der Qualität und Kosten zu begrüßen und zu fördern.

Die Einführung eines Produktinformationsblattes bzw. der Wesentlichen Anlegerinformationen und des Vermögensanlagen-Informationsblatts zusammen mit der Transparenzpflicht zu allen Kosten, die Einführung eines Marktwächters für die Evaluierung von marktmissbräuchlichem Verhalten und Falschberatung sind ein Schritt in die richtige Richtung und ermöglichen erst eine Vergleichbarkeit.

Das neue Berufsbild des Honorar-(Finanz-)Anlageberaters muss durch flankierende Aufklärungsmaßnahmen der Verbraucher über das neue Angebot und die Vergleichbarkeit der Beratungsangebote hinsichtlich der Kosten, die ebenso bei einer Provisionsberatung bezahlt werden, unterstützt werden. Die wesentlichen Unterschiede der Honorarberatung, die durch die „Unabhängigkeit“ des Beraters gekennzeichnet sind, einen weiten Marktüberblick über die Finanzinstrumente umfassen und eine Beratung im „besten Sinne“ des Verbrauchers ermöglichen, sind besonders herauszustellen.

## **Stellungnahme des Bundesverbandes Finanz-Planer zum Honoraranlageberatungsgesetz zur öffentlichen Anhörung im Finanzausschuss am 18. März 2013**

### 3) Die Vergütung der Beratungsleistung

Die Art der Vergütung entscheidet NICHT grundsätzlich über die Qualität einer Beratung oder die Qualität einer Produktempfehlung. Es sind vielmehr neben einer emotionalen und sozialen Kompetenz die Methoden- und Produktsachkompetenz und die Erfahrung des Beraters, die auch eine laufende Weiterbildungsverpflichtung, wie in anderen Berufen üblich, einschließt und zu einer guten Beratung befähigen.

Um die Akzeptanz der Honorar-Anlageberatung beim Verbraucher zu fördern, ist größtmögliche Transparenz von Beginn an sicherzustellen. Vergleichbar mit anderen freien Beraterberufen wie Rechtsanwalt, Steuerberater und Architekt, ist eine einheitliche Honorar- oder Gebührenordnung wünschenswert, so dass der Verbraucher sich im Internet informieren kann, was eine Standard-Honorarberatung kostet. Daneben soll wie bei Rechtsanwälten die Möglichkeit bestehen, eine abweichende Vergütungsregelung zu vereinbaren.

Eine Honorarordnung für selbstständige Honorar-(Finanz-)Anlageberater macht großen Sinn, um freie Honorarberater nicht einem ruinösen Honorarwettbewerb auszusetzen, den Finanzinstitute mit ihren Möglichkeiten beispielsweise der Quersubventionen immer gewinnen können. Hier ist ein Mindesthonorar mit aufzunehmen, das in diesem mittlerweile bis zur Schmerzgrenze geregelten Berufszweig eine auskömmliche selbstständige Berufstätigkeit ermöglichen muss.

Diese und weitere Aufgaben gehören in die Kompetenz einer eigenen Honorar-Finanzberaterkammer, die sich auch um die Vergütungsstrukturen, die fachlichen Zulassungsvoraussetzungen, die Fortbildung, die Weiterentwicklung des Berufsbildes, eine Altersversorgung der Berater und weitere Aufgaben kümmern kann.

Der Bundesverband Finanz-Planer BFP unterstützt seit seiner Gründung vor 29 Jahre, im Jahr 1984, die Idee der Honorarberatung. Seitdem verpflichten sich die Mitglieder des BFP nach den Richtlinien des BFP, den Verbraucher bei einer Beratung gegen ein Honorar darauf hinzuweisen, wenn bei einer Produktvermittlung zusätzlich eine Provision vereinnahmt wird. Der BFP empfiehlt im Sinne von Offenheit und Klarheit die Nennung der Beträge. Somit besteht bei dem Verbraucher Transparenz hinsichtlich der Herkunft der Vergütung und gleichzeitig wird über mögliche Interessenskonflikte aufgeklärt.

Aus heutiger Sicht ist eine saubere Trennung der Vergütungssysteme anzustreben, wobei beide Systeme ihre Berechtigung haben. Problematisch erscheint jedoch die Vermittlung eines provisionshonorierten Produktes mit Weitergabe der Provision, da der Verbraucher dann verleitet wird, automatisch immer die Weiterleitung einer Provision zu erwarten bzw. keine Produkte mehr wählen würde, die keine weitergeleitete Provision ermöglichen. Bei dem vollständig neu etablierten Berufsbild des Honorar-Anlageberaters sollte von Beginn an jede Möglichkeit der Fehlsteuerung des Verbrauchers unterbleiben, da die Erlaubnis zur Provisionsweitergabe gerade den Status quo zementiert und nicht zu einem vergleichbaren Produktangebot ohne Provision führen wird.

## **Stellungnahme des Bundesverbandes Finanz-Planer zum Honoraranlageberatungsgesetz zur öffentlichen Anhörung im Finanzausschuss am 18. März 2013**

### 4) Angebot an Produkten ohne eingepreiste Abschluss- oder Beratungskosten und laufende Betreuungskosten

Provisions- und Honorarberatung können in Deutschland nebeneinander existieren, wenn die völlige Kostentransparenz und ein vergleichbares Produktangebot an Nettoprodukten gegeben sind. Es ist zu erwarten, dass Produkthanbieter sowohl mit Provision kalkulierte Produkte als auch Produkte ohne Abschluss- und Bestandsprovision, sogenannte „Nettoprodukte“ anbieten werden. Da bei jedem Produkt mittlerweile die Kosten auszuweisen sind und die Produkthanbieter die Kosten immer Cent genau kennen, können Nettoprodukte sofort am Markt angeboten werden, was keinen besonderen Aufwand für die Produkthanbieter darstellt. Der Zugang zu diesen Nettoprodukten kann auf „Honorar-(Finanz-)Anlageberater“ beschränkt werden, so dass Verbraucher nur nach einer Honorarberatung Zugang zu Nettoprodukten erhalten.

Wenn nach einer Übergangsfrist von 2 Jahren kein vergleichbares Produktangebot am Markt existiert, ist u.U. doch noch der Gesetzgeber gefordert, regulatorisch bei einer Fehlentwicklung des Marktes einzugreifen. Es ist der Finanzbranche deshalb zu empfehlen, sich im Weg der Selbstverpflichtung der Einführung von Nettoprodukten zu öffnen und ein vergleichbares provisionsfreies Produktangebot zu entwickeln.

### 5) Qualifikation

Der Honorar-Anlageberater hat einen Sachkundenachweis zu erbringen. Das Qualifikationsniveau soll mit dem eines Finanzfachwirts(FH), eines Fachwirts IHK oder eines fachbezogenen Hochschulabschluss vergleichbar sein. Wir lehnen die Sachkundeprüfung für den von der IHK geprüften Finanzanlagevermittler als nicht ausreichend für den Honorar-Anlageberater ab. Der stellvertretende Vorsitzende des BFP, Herr Prof. H. Bockholt kann das beurteilen, da er Mitglied im Aufgabenerstellungsausschuss DIHK für dieses Fachgebiet von der IHK Koblenz bestellt ist.

Wir haben bisher die Finanzberatung auf Honorarbasis im Rahmen des § 18 EStG als beratende Betriebswirte im Rahmen unserer freiberuflichen Tätigkeit erbracht. Wir gehen davon aus, dass dieser Tatbestand durch die neuen Regelungen nicht eingeschränkt wird.

Ein Jurist sollte nur mit einer zusätzlichen bankbetriebswirtschaftlichen Ausbildung zur Erlangung von Fachkenntnissen im Bereich der Kapitalanlagen und der Finanzmathematik in der Anlageberatung tätig werden dürfen.

Puchheim, den 13. März 2013

Diplom-Kauffrau Elgin Gorissen-van Hoek für den Bundesverband Finanz-Planer e.V.