

Position des BVI zum Entwurf eines Gesetzes zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente (Honoraranlageberatungsgesetz; BT-Drs,17/12295)

I. Allgemeine Anmerkungen

Der BVI¹ unterstützt uneingeschränkt das Ziel des Entwurfs, eine gesetzlich definierte Form der provisionsunabhängigen, auf Honorar basierenden Anlageberatung (Honorarberatung) zu schaffen, die als alternative Form die provisionsbasierte Beratung und Vermittlung (Provisionsberatung) ergänzt. Die Möglichkeit, freiwillig eine Honorarberatung anbieten zu können, ist ein wichtiger Schritt hin zu noch mehr Transparenz bei der Beratungsleistung. Es ist daher sachgerecht und angemessen, den Honorarberater Regeln zu unterwerfen, die ihm untersagen, seine Dienste durch Dritte vergüten zu lassen. Die begriffliche Trennung der Honorarberatung von anderen Vergütungsformen wird helfen, den Kunden die Art der Vergütung des Beraters zu verdeutlichen und damit entsprechende Transparenz herstellen.

Die vorgeschlagenen Regelungen sind allerdings noch nicht ausreichend, um die Honorarberatung als alternative Beratungsform tatsächlich zu etablieren. Bevor wir zu einzelnen Regelungsvorschlägen Stellung beziehen, erlauben wir uns daher grundsätzliche Anmerkungen zu dem Entwurf:

1. Provisionsberatung und Honorarberatung als alternative Beratungsformen

Wir begrüßen, dass die Honorarberatung als Alternative zur Provisionsberatung ausgestaltet wird. Provisionsberatung gewährt Anlegern aller Bevölkerungsschichten Zugang zu Beratungsleistungen auch in Bezug auf Finanzinstrumente, die für den Aufbau einer privaten Altersvorsorge unverzichtbar sind. Provisionsberatung wird zudem auch in geringer besiedelten Gebieten angeboten, in denen die potentielle bzw. tatsächliche Kundenzahl einem Honorarberater kein hinreichendes Einkommen ermöglicht.

Die Honorarberatung als Alternative zur Provisionsberatung überlässt dem Kunden die Entscheidung über die Art der Vergütung. Der Kunde hat weiter die Möglichkeit, die folgenden Vorteile der Provisionsberatung zu nutzen:

- Zugang zur Beratung für Anleger kleinerer Summen: Provisionsberatung stellt für bestimmte Anlegergruppen den Zugang zur Beratung sicher. Denn für Anleger kleinerer Summen ist die Provisionsberatung günstiger als die Honorarberatung. Daher sind Kunden, denen eine geringe Sparrate zur Verfügung steht, in der Regel nicht geneigt, die Kosten für ein Honorar aufzubringen. In manchen Fällen kann eine Honorarberatung zu teuer sein, z.B. bei vermögenswirksamen Leistungen mit einer Gesamthöhe von 400 Euro im Jahr. Eine Sparrate von etwa 60 Euro monatlich wäre durch eine Beratung von zwei Stunden auf Honorarbasis mit einem Stundensatz von 150 Euro innerhalb des ersten

¹ Der BVI vertritt die Interessen der deutschen Investmentindustrie. Seine 78 Mitglieder verwalten derzeit rund 2,0 Billionen Euro in Publikumsfonds, Spezialfonds und Vermögensverwaltungsmandaten. Mit der Interessenvertretung der Mitglieder engagiert sich der BVI für bessere Rahmenbedingungen für die Investmentanleger. Zugleich setzt sich der Verband für die Chancengleichheit aller Anleger an allen Wertpapiermärkten ein. Mit Bildungs- und Aufklärungsaktivitäten will der BVI zudem den Bürgern dazu verhelfen, sinnvolle Finanzentscheidungen zu treffen. Die Mitgliedsgesellschaften des BVI betreuen direkt oder indirekt das Vermögen von rund 50 Millionen Menschen in rund 21 Millionen Haushalten.



Halbjahres komplett aufgebraucht. Anleger sind in solchen Fällen auf die provisionsbasierte Beratung angewiesen.

- Geringere Kosten für Kleinanleger: Anleger größerer Summen bezahlen bei der Provisionsberatung absolut mehr als Anleger kleinerer Summen. Die Kosten für den Vertrieb werden damit auf die Anleger nach Höhe der Anlagesumme und nicht nach Beratungsumfang aufgeteilt.
- Kostenfreie Inanspruchnahme der Beratung: Bei der Provisionsberatung kann sich der Anleger zunächst kostenfrei beraten lassen, und zwar auch von unterschiedlichen Beratern. Er kann sich jederzeit wieder beraten lassen und im Nachgang zur Beratung die entsprechenden Instrumente über einen anderen Anbieter erwerben. Der Anleger kann sich nach Tätigung der Anlage jederzeit erneut beraten lassen, ohne dass weitere Kosten auf ihn zukommen.

Provisionsberatung und Honorarberatung müssen dem Anleger als alternative Beratungsformen zur Verfügung stehen. Dies entspricht auch dem Ansatz des Gesetzentwurfs, den wir daher ausdrücklich begrüßen.

2. Trennung zwischen Anlageberatung und Honorar-(Finanz-)Anlageberatung

Die in dem Gesetzentwurf vorgeschriebene strenge funktionale, personelle und organisatorische Trennung zwischen der Anlageberatung und der Honorar-Anlageberatung (§ 33 Abs. 3a WpHG-E) sowie das Verbot für den Honorar-Finanzanlagenberater zugleich eine Erlaubnis als Finanzanlagenvermittler zu haben (§ 34h Abs. 2 Satz 1 GewO-E) wirken dem Ziel des Gesetzes entgegen, die Honorarberatung zu etablieren. Denn für freie Vermittler besteht eine erhebliche Unsicherheit, ob sie durch die Honorarberatung allein ein ausreichendes Einkommen erzielen. Im Zweifel werden sich Finanzanlagenvermittler gegen eine Tätigkeit als Honorarberater entscheiden. Gleichfalls werden Institute, die die funktionale, organisatorische und personelle Trennung nicht leisten können, keine Honorarberatung anbieten. Dies betrifft z.B. kleinere Institute in ländlichen Gegenden, die, mangels entsprechender personeller Kapazitäten, keine zwei Beratungsmodelle anbieten können. Dies wird Auswirkungen auf den Marktanteil der Honorarberater insgesamt haben.

Die personelle Trennung zwischen Provisionsberatung und Anlageberatung hindert auch aus Sicht des Kunden die Akzeptanz der Honorarberatung. Der Kunde kann den Berater nicht nach seiner Präferenz auswählen (bzw. bei den bewährten Beratern bleiben), sondern muss sich zunächst für ein Beratungs- bzw. Vergütungsmodell entscheiden und dann den entsprechenden Berater aussuchen (sofern vom Anlageberater bzw. dem jeweiligen Institut dann angeboten). Es ist schwer einzusehen, warum Kunden aufgrund des Honoraranlageberatungsgesetzes neuen persönlichen Anlageberatern zugeordnet werden müssen, weil der langjährige persönliche Berater nur Provisionsberatung anbietet, der Kunde aber die Honorarberatung wählt oder umgekehrt. Ebenso wenig einsichtig ist, dass bei der Beratung durch Institute gegebenenfalls Experten für Spezialthemen dann nicht mehr einer Beratung hinzugezogen werden dürfen, weil diese Experten womöglich dem jeweils anderen Beratungszweig zugeordnet sind.

Die Vorgabe der Trennung geht zudem über die Anforderungen des Entwurfs der Europäischen Kommission vom Oktober 2011, des Europäischen Parlaments und des Rates vom Oktober 2012 zur Neufassung der Richtlinie über Märkte in Finanzinstrumente (MiFID II) hinaus, die ein Angebot auf Honorar- oder provisionsbasierter Basis aus einer Hand erlaubt. Der Schutz des Anlegers ist – auch nach Ansicht des europäischen Gesetzgebers – ausreichend gewährleistet, wenn der Berater den Kunden vor der Beratung darüber zu informieren hat, dass er auf Honorarbasis tätig wird.

Für Finanzanlagenvermittler, die derzeit auf Provisionsbasis tätig sind, bestehen zudem Zweifel, ob sie bei einem Wechsel zum Berufsstand des Honorar-Anlagenberaters weiterhin eine Vergütung für die Ver-



waltung der bis zu einem etwaigen Wechsel vermittelten Bestände (Bestandspflegeprovision) erhalten können. Finanzanlagenvermittler werden auch aufgrund dieser Unsicherheit ein mögliches Einkommen als Honorarfinanzanlagenberater schwer abschätzen können. Dies stellt eine weitere Hürde für den Wechsel vom Finanzanlagenvermittler zum Honorar-Finanzanlagenberater dar, die sich auf das Ziel auswirkt, die Honorarberatung zu etablieren.

Die personelle Trennung nach Art der Vergütung wird zu einer verhaltenen Akzeptanz des Honorarberaters führen. Die Anforderung wirkt damit dem Ziel des Gesetzes entgegen, die Honorarberatung zu etablieren. **Wir halten es daher für dringend erforderlich, die Anforderung zu streichen.**

3. Empfehlung bezogen auf eine hinreichende Anzahl von auf dem Markt angebotenen Finanzinstrumenten

Der Gesetzentwurf sieht sowohl für den Honorar-Anlageberater (§ 31 Abs. 4b Nr. 2 WpHG-E) als auch den Honorar-Finanzanlagenberater (§ 34h GewO-E) vor, dass er seiner Empfehlung zwingend eine **hinreichende** Anzahl von auf dem Markt angebotenen Finanzinstrumenten zugrunde legt, die hinsichtlich ihrer Art und des Anbieters bzw. Emittenten **hinreichend** gestreut sind. Mangels Definition oder Erläuterung des Begriffs „hinreichend“ in der Gesetzesbegründung besteht die Gefahr, dass der Begriff uneinheitlich ausgelegt wird. Für den einzelnen Berater ist etwa unklar, ob er mindestens drei oder fünfzig Arten von Finanzinstrumenten zur Auswahl stellen muss. Für den Honorarberater besteht so ein Haftungsrisiko. Der Anleger könnte ihn im Nachhinein mit dem Hinweis in Anspruch nehmen, der Berater habe ihm keine **hinreichende** Anzahl an Finanzinstrumenten angeboten. Dies gilt gleichermaßen für die Anforderung, dass die empfohlenen Finanzinstrumente hinsichtlich Art und Anbieter **hinreichend** gestreut sein müssen. Soweit möglich, vermeiden Marktteilnehmer erfahrungsgemäß Rechtsunsicherheiten, die mit Haftungsrisiken verbunden sind. Dies stellt für Institute und freie Vermittler eine weitere, wesentliche Hürde dar, die Honorarberatung anzubieten. Auch durch diese Regelung steht daher zu befürchten, dass das Angebot einer Honorarberatung im Ergebnis für Banken und Wertpapierdienstleistungsunternehmen bzw. Finanzanlagenvermittler unattraktiv wird. Dies steht dem gesetzgeberischen Ziel entgegen, die Honorarberatung als Alternative neben der Provisionsberatung zu etablieren.

Die Vorgabe ist zudem eine nachteilige Beeinträchtigung für den Fondsabsatz. Die Anforderung an den Vermittler, hinsichtlich der Art hinreichend gestreute Finanzinstrumente zu empfehlen, setzt die honorar-basierten mit der anbieterübergreifenden Anlageberatung gleich. Die Art der Vergütung der Anlageberatungsleistungen geht aber nicht notwendigerweise mit dem Produktumfang einher. Vielmehr sollte der Umfang des Beratungsangebots den Anlageberatern überlassen bleiben. Die Qualität der Beratung erhöht sich nicht durch ein möglichst breites Angebot an Finanzanlagen oder Finanzinstrumenten. Es ist eher sinnvoll, dem Berater zu ermöglichen, sich auf bestimmte Produkte zu fokussieren und sich hinsichtlich der Produktpalette etwa an der Nachfrage der Kunden zu orientieren.

Diese gesetzliche Anforderungen an die Grundlage der Empfehlung ist unseres Erachtens auch deshalb entbehrlich, weil die Regelungen im Wertpapierhandelsgesetz und der Gewerbeordnung ausreichend Vorgaben für die Qualität der Beratung geben, auch ohne spezifische Vorgaben hinsichtlich Anzahl, Art und Anbietervielfalt als Grundlage einer Empfehlung. Für Wertpapierdienstleistungsunternehmen besteht die Vorgabe,² dass Mitarbeiter sowie deren Vertreter abhängig von ihren Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten über die erforderlichen Kenntnisse und Erfahrungen verfügen. Das Qualifikationsniveau der Mitarbeiter ist durch geeignete Maßnahmen zu gewährleisten. Freie Honorar-

² Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) für Kredit- und Finanzdienstleistungsinstitute, BaFin-Rundschreiben 11/2010 (BA) vom 15. Dezember 2012, vgl. auch § 33 Abs. 1 S. 1 WpHG i.V.m. § 25 a Abs. 1 S. 3 Nr. 2 KWG sowie § 33 Abs. 1 S. 2 Nr. 1 WpHG.



Finanzanlagenberater müssen eine Sachkundeprüfung bestehen. Darüber hinaus hat der Honorarberater aus Gründen der Kundenbindung ein grundsätzliches Interesse an einer qualitativ hochwertigen Beratung.

Der Gesetzentwurf entlehnt die Anforderung dem Entwurf der MiFID II. Die Kommission plant nach unserem Kenntnisstand diese Anforderung im Wege der Level-2-Maßnahmen zu konkretisieren. Bis zur Umsetzung der MiFID II in deutsches Recht bzw. bis zum Erlass dieser Level-2-Maßnahmen würde die Rechtsunsicherheit in Deutschland bestehen. **Wir halten es daher für erforderlich, die Vorgabe hinsichtlich der Grundlage der Empfehlung zu streichen.**

II. Anmerkungen im Einzelnen

Zu Artikel 1: Änderungen des Wertpapierhandelsgesetzes

Artikel 1 Nr. 2 zu § 31 WpHG-E

Nr. 2a: Anforderung an Empfehlung (§ 31 Abs. 4b Nr. 2 und Nr. 3 WpHG-E):

Die Regelung ist wie folgt zu fassen:

- „(4b) Ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen, das die Anlageberatung als Honorar-Anlageberatung erbringt,
1. (...)
 2. muss seiner Empfehlung ~~eine hinreichende Anzahl von auf dem Markt angebotenen~~ Finanzinstrumenten zu Grunde legen, die
 - a) ~~hinsichtlich ihrer Art und ihres Anbieters oder Emittenten hinreichend gestreut sind und~~
 - b) nicht beschränkt sind auf Anbieter oder Emittenten, die in einer engen Verbindung zum Wertpapierdienstleistungsunternehmen stehen oder zu denen in sonstiger Weise wirtschaftliche Verflechtungen bestehen; gleiches gilt für Finanzinstrumente, deren Anbieter oder Emittent das Wertpapierdienstleistungsunternehmen selbst ist,
 3. darf sich die Honorar-Anlageberatung allein durch den Kunden vergüten lassen. Es darf im Zusammenhang mit der Honorar-Anlageberatung ~~keine~~~~keinerlei~~ nicht monetäre Zuwendungen von einem Dritten annehmen, der nicht Kunde dieser Dienstleistung ist oder von dem Kunden dazu beauftragt worden ist, ~~annehmen~~. Hiervon ausgenommen sind nicht monetäre Vorteile, soweit sie die Qualität der für den Kunden erbrachten Dienstleistung verbessern und umfassend offengelegt werden. Monetäre Zuwendungen dürfen nur dann angenommen werden, wenn ~~das empfohlene Finanzinstrument oder ein in gleicher Weise geeignetes Finanzinstrument ohne Zuwendung nicht erhältlich ist. Monetäre Zuwendungen sind in diesem Fall das Wertpapierdienstleistungsunternehmen diese~~ unverzüglich nach Erhalt und ungemindert an den Kunden auskehrtauszukehren. Vorschriften über die Entrichtung von Steuern und Abgaben bleiben davon unberührt.
Im Übrigen gelten die Anforderungen für die Anlageberatung.“

Hinsichtlich der vorgeschlagenen Änderungen in § 31 Abs. 4b Nr. 2 WpHG verweisen wir auf unsere Ausführungen zu I. Nr. 3.

Es besteht kein Bedarf Provisionszahlungen zu verbieten, wenn gleich geeignete provisionsfreie Finanzinstrumente erhältlich sind, wie dies in § 31 Abs. 4b Nr. 3 WpHG vorgesehen ist. Dem Kunden ist damit gedient, dass der Berater Provisionen offen zu legen und an ihn auszukehren hat. Es sollte keine Verpflichtung bestehen, nur provisionsfreie Finanzinstrumente zu vermitteln, da dies zu einer Wettbewerbsungleichheit zwischen einzelnen Produkten führen würde. Der geforderte Nachweis, dass es keine gleich geeigneten zuwendungslosen Finanzinstrumente gibt, ist zudem sehr unbestimmt. Dies gilt umso mehr vor dem Hintergrund des Gebotes "eine hinreichend gestreute" Anzahl von Finanzinstrumenten einzubeziehen". Es ist bspw. unklar, ob eine Beschränkung auf die gleiche Art von Finanzinstrument (z.B. nur Investmentfonds) zulässig ist oder es etwa auf ein vergleichbares Marktrisiko ankommt, so dass z.B. auch Zertifikate als gleich geeignete Finanzinstrumente berücksichtigt werden müssten. Es besteht die Gefahr, dass der Berater eher das provisionsfreie Produkt empfiehlt, wenn er den Nachweis nicht führen kann, dass das provisionsgebundene Finanzinstrument nicht gleich geeignet ist. Eine solche Empfehlung kann sich aber zum Nachteil des Kunden auswirken.



Zudem sollten von der Verpflichtung zur Weitergabe von Zuwendungen nicht-monetäre Zuwendungen wie Schulungen oder auch Werbemittel (-zuschüsse) ausgeschlossen sein. Das entspricht auch dem Willen der Europäischen Kommission³ und des Rats,⁴ wonach begrenzte nicht-monetäre Vorteile – wie Schulungen über die Merkmale der Produkte – erlaubt sein sollen, wenn die Wertpapierdienstleistungsunternehmen weiterhin im bestmöglichen Interesse ihrer Kunden handeln können und transparent gemacht werden. Wir schlagen daher dringend eine Klarstellung vor, dass nicht-monetäre Vorteile keine Zuwendungen sind, wenn das Wertpapierdienstleistungsunternehmen weiterhin im Interesse des Kunden handeln kann. Diese Klarstellung sollte jedenfalls im Rahmen der Gesetzesbegründung erfolgen.

Nr. 2 a): Verbot des Festpreisgeschäfts (§ 31 Abs. 4c S. 2 und 3 WpHG-E):

Die Regelung ist wie folgt anzupassen:

„Ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen darf einen auf seiner Honorar- Anlageberatung beruhenden Geschäftsabschluss nicht als Geschäft mit dem Kunden zu einem festen oder bestimmbaren Preis für eigene Rechnung (Festpreisgeschäft) im Wege des Eigenhandels ausführen. Ausgenommen sind Festpreisgeschäfte in Finanzinstrumenten, deren Anbieter oder Emittent das Wertpapierdienstleistungsunternehmen selbst ist **oder die zu einem von dem Anbieter oder Emittenten des Wertpapiers festgestellten Preis abgeschlossen werden.**“

Das Verbot des Festpreisgeschäfts für Honorarberater ist nachvollziehbar, soweit das Wertpapierdienstleistungsunternehmen dadurch zusätzliche Einnahmen generiert. Es gibt in der Praxis jedoch etablierte Strukturen des Festpreisgeschäfts, aus denen keine versteckte Zusatzeinnahme resultiert. Ein Beispiel ist der Verkauf eines Investmentfondsanteils zum Nettoinventarwert oder zum von der Kapitalanlagegesellschaft veröffentlichten Rücknahmepreis des Abwicklungstages. Diese Art von Festpreisgeschäften sollte auch im Rahmen der Honorarberatung möglich sein.

Artikel 1 Nr. 3 zu § 33 WpHG-E

Nr. 3 a): Anforderung an organisatorische und funktionale Trennung (§ 33 Abs. 3a S. 1 WpHG-E):

Die Regelung ist zu streichen. Wir verweisen auf unsere Ausführungen zu I. Nr. 2.

Artikel 1 Nr. 5 zu § 36c WpHG-E

Nr. 5: Register über Honorar-Anlageberater (§ 36c Abs. 2 und Abs. 4 WpHG-E):

Die Regelung ist wie folgt zu fassen:

(2) Die Bundesanstalt hat ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen auf Antrag in das Honorar-Anlageberaterregister einzutragen, wenn es

1. (...)

2. (...)

~~3. der Bundesanstalt durch Bescheinigung eines geeigneten Prüfers nachweist, dass es in der Lage ist, die Anforderungen nach § 33 Absatz 3a zu erfüllen.~~

³ Vgl. Erwägungsgrund 52 im Entwurf der Europäischen Kommission zur MiFID II.

⁴ Vgl. Art. 24 Abs. 5 im Entwurf des Rats vom 12. November 2012 (15275/3/12 REV 3).



(4) Die Bundesanstalt kann die Eintragung löschen, wenn ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen nachhaltig gegen die Bestimmungen des § 31 Absatz 4b und 4c oder ~~des § 33 Absatz 3a oder~~ gegen die zur Durchführung dieser Bestimmungen erlassenen Verordnungen oder Anordnungen verstoßen hat.

Dies ist eine Folgeänderung zur Änderung von § 33 Abs. 3a S. 1 WpHG-E.

Artikel 1 Nr. 7 zu § 39 WpHG-E

Nr. 7 a): Bußgeldvorschrift (§ 39 Abs. 2 a) Nr. 16 c) WpHG-E):

Die Regelung ist wie folgt zu fassen:

„16c. entgegen § 31 Absatz 4b Satz 1 Nummer 3 ~~Satz 4~~**Satz 5** eine monetäre Zuwendung nicht, nicht vollständig oder nicht rechtzeitig auskehrt,“

Dies ist eine Folgeänderung zur Änderung von § 31 Abs. 4b Nr. 2 und Nr. 3 WpHG-E.

Nr. 7 b): Bußgeldvorschrift (§ 39 Abs. 4 WpHG-E):

Die Regelung ist zu streichen. Die Höhe des Bußgelds wird damit herabgesetzt.

Die Höhe des Bußgelds ist unverhältnismäßig. Dies gilt insbesondere im Vergleich zum Honorar-Finanzanlagenberater. Nimmt der Honorar-Anlageberater rechtswidrig Zuwendungen an, so ist für ihn ein Bußgeld in Höhe von bis zu EUR 100.000 vorgesehen. Demgegenüber ist die rechtswidrige Annahme von Zuwendungen durch den Honorar-Finanzanlagenberater mit EUR 5.000 bußgeldbewehrt. Ein zwanzigfach höheres Bußgeld für den Honorar-Anlageberater ist nicht gerechtfertigt. Das Bußgeld ist daher herabzusetzen.

Zu Artikel 3: Änderungen der Gewerbeordnung

Artikel 3 Nr. 6 zu § 34h GewO-E

Nr. 6: Erlaubnis (§ 34h Abs. 1 Satz 1 GewO-E):

Die Regelung ist wie folgt anzupassen:

„Wer im Umfang der Bereichsausnahme des § 2 Absatz 6 Satz 1 Nummer 8 des Kreditwesengesetzes gewerbsmäßig zu Finanzanlagen im Sinne des § 34f Absatz 1 Nummer 1, 2 oder 3 Anlageberatung im Sinne des § 1 Absatz 1a Nummer 1a des Kreditwesengesetzes erbringen **oder den Abschluss von Verträgen über den Erwerb solcher Finanzanlagen vermitteln** will, ohne von einem Produktgeber eine Zuwendung zu erhalten oder von ihm in anderer Weise abhängig zu sein (Honorar-Finanzanlagenberater), bedarf der Erlaubnis der zuständigen Behörde.“

Aus dem Gesetzentwurf geht nicht eindeutig hervor, ob der Anlageberater nach der Beratung Produkte vermitteln darf. Der Honorarberater soll nicht nur abstrakt beraten dürfen, sondern auch den Erwerb eines konkreten Finanzprodukts vermitteln können. Dem Kunden ist nicht gedient, wenn er sich nach der Beratung selbst um den Erwerb des Finanzprodukts kümmern muss. Es besteht sonst die Gefahr, dass der Kunde nicht nur das Honorar des Honorarberaters, sondern bei dem nachfolgenden Erwerb des Produkts auch die Provision des Vermittlers zahlt. Eine solche Regelung würde verhindern, dass die Hono-



rarberatung in Anspruch genommen wird, da der Kunde Gefahr läuft, sowohl für die Beratung als auch für den Erwerb der Finanzanlagen bezahlen zu müssen. Dies konterkariert das Ziel des Gesetzes, die Honorarberatung als Alternative zur Provisionsberatung zu etablieren. Es spricht auch nichts dagegen, dem Honorarberater nach Beratung auch die Vermittlung von Finanzanlagen zu erlauben. Denn er muss etwaige monetäre Zuwendungen ohnehin an den Kunden weiterreichen. **Wir halten daher eine entsprechende Klarstellung für dringend erforderlich.**

Artikel 3 Nr. 6 zu § 34h Abs.2 GewO-E

Nr.6 Anforderung an die Empfehlung (§ 34h Abs. 2 GewO-E):

Die Regelung ist zu streichen. Wir verweisen auf unsere Ausführungen zu I. Nr. 2 und Nr. 3

Im Hinblick auf den Honorar-Finanzanlagenberater erscheint die Regelung zudem noch aus folgenden Grund problematisch: Der Honorar-Finanzanlagenberater darf seine Beratungsleistung nur hinsichtlich Finanzanlagen (d.h. Investmentfonds, geschlossene Fonds und sonstige Vermögensanlagen, § 34f Abs. 1 GewO n.F.) erbringen. Er kann seine Beratungserlaubnis sogar auf eine Kategorie der Finanzanlagen, bspw. Investmentfonds beschränken (§ 34 h Abs. 1 Satz 3 GewO-E). Dennoch muss der Honorarfinanzanlagenberater seiner Empfehlung eine hinreichende Anzahl von auf dem Markt angebotenen Finanzinstrumenten zu Grunde legen, für die er gegebenenfalls gar keine Sachkunde hat. Wir sehen hier einen Widerspruch zwischen der Anforderung an die Grundlage der Empfehlung und dem Umfang der Erlaubnis.

Artikel 3 Nr. 6 zu § 34h Abs.3 GewO-E

Nr. 6: Anforderung an die Empfehlung (§ 34h Abs. 3 GewO-E):

Die Regelung ist wie folgt anzupassen:

„Gewerbetreibende nach Absatz 1 dürfen sich die Erbringung der Beratung nur durch den Anleger vergüten lassen. Sie dürfen Zuwendungen eines Dritten, der nicht Anleger ist oder von dem Anleger zur Beratung beauftragt worden ist, im Zusammenhang mit der Beratung, insbesondere auf Grund einer Vermittlung als Folge der Beratung, ~~nicht nur~~ annehmen, wenn er diese es sei denn, die empfohlene Finanzanlage oder eine in gleicher Weise geeignete Finanzanlage ist ohne Zuwendung nicht erhältlich. Zuwendungen sind in diesem Fall unverzüglich nach Erhalt und ungemindert an den Kunden auskehrtauszukehren. Hiervon ausgenommen sind nicht-monetäre Vorteile, soweit sie die Qualität der für den Kunden erbrachten Dienstleistung verbessern und umfassend offengelegt werden. Vorschriften über die Entrichtung von Steuern und Abgaben bleiben davon unberührt.“

Wir verweisen auf unsere Ausführungen oben unter II. zu Nr. 2a): Anforderung an Empfehlung (§ 31 Abs. 4b Nr. 2 und Nr. 3 WpHG-E).