



MLP-Positionen

Zum Entwurf eines Gesetzes zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente (Honorar-Anlageberatungsgesetz)

11. März 2013

Inhalt

Einleitung und Hintergrund	2
Stellungnahme zu:	
• Betreuung des Altbestands	4
• Optionen bei Nichtverfügbarkeit eines qualitativ gleichwertigen Nettoprodukts	5
• Organisatorische, funktionale und personelle Trennung der Honorar-Anlageberatung von der Provisionsberatung („direkter Vorgesetzter“)	6
• Fehlende Regelung für vertraglich gebundene Vermittler nach § 2 Abs. 10 KWG	7

MLP-Vorschläge zur Präzisierung des Gesetzentwurfs

(Zusammenfassung)

Betreuung des Altbestands

Es ist notwendig und sinnvoll, dass der Berater auch in der Honorar-Anlageberatung den – noch provisionsbasierten – Altbestand berücksichtigen kann. Nur dann kann er die Kundensituation ganzheitlich und bedarfsgerecht analysieren – und muss nichts ausklammern. (siehe S. 3)

Optionen bei Nichtverfügbarkeit eines qualitativ gleichwertigen Nettoprodukts

Am bisherigen Gesetzentwurf ist problematisch, dass ein Honorar-Anlageberater seinem Kunden nicht den für ihn individuell am besten passenden Fonds vermitteln darf, wenn dieser nicht als Nettoprodukt zur Verfügung steht. Stattdessen könnte er ihm nur ein anderes, unter Umständen weniger gut passendes Nettoprodukt anbieten.

Unser Lösungsvorschlag: Ist nach umfassender Prüfung kein qualitativ gleichwertiges Nettoprodukt verfügbar, muss es möglich sein, auch ein provisionsbasiertes Produkt zu wählen, wenn zugleich die Zuwendung vollständig an den Kunden ausgekehrt wird. Wir empfehlen daher, den Halbsatz „in gleicher Weise geeignetes Finanzinstrument“ zu streichen. (siehe S. 5)

Organisatorisch, funktionale und personelle Trennung der Honorar-Anlageberatung von der Provisionsberatung („direkter Vorgesetzter“)

Es fehlt eine klarstellende Formulierung im Gesetzestext, die festlegt, dass sich die organisatorische, funktionale und personelle Trennung auf den jeweiligen direkten Vorgesetzten eines Anlageberaters beziehen muss. Eine wesentlich weiter reichende Trennung bis auf Ebene der Geschäftsleitung ist nicht notwendig, um dem Ziel des Gesetzes gerecht zu werden. Sie würde nur mehr Kosten verursachen, die letztendlich die Kunden zu tragen hätten – und damit die flächendeckende Verbreitung der Honorarberatung bremsen. (siehe S. 6)

Fehlende Regelung für vertraglich gebundene Vermittler nach § 2 Abs. 10 KWG

Bislang berücksichtigt der Gesetzestext keine Regelung für vertraglich gebundene Vermittler nach § 2 Abs. 10 KWG. Aus unserer Sicht müsste der Ausnahmekatalog wie er für Finanzanlagenvermittler nach §34f Abs. 3 GewO gilt, auf den neu einzuführenden § 34 h GewO ausgeweitet werden. (siehe Seite 8)

Einleitung und Hintergrund

Das Bundeskabinett hat Ende 2012 einen Entwurf für ein Gesetz zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente (Honorar-Anlageberatungsgesetz) beschlossen. Inzwischen berät der Bundestag den Gesetzentwurf. Federführend ist der Finanzausschuss. Im Hinblick auf diese Beratungen und die für den 18. März 2013 geplante Anhörung des Finanzausschusses möchten wir Ihnen unsere Position zu diesem für uns sehr wichtigen Thema übermitteln und erläutern.

MLP ist das führende unabhängige Beratungshaus für Privat- und Firmenkunden in Deutschland. Das Unternehmen ist als Versicherungsmakler (§34d GewO) registriert und verfügt gleichzeitig über eine Erlaubnis als Kreditinstitut (§32 KWG). Wir verfolgen einen ganzheitlichen Beratungsansatz, der konsequent auf eine hohe Qualität setzt. Unsere Kunden – und damit wir – haben ein großes Interesse an einer Weiterentwicklung der gesetzlichen Rahmenbedingungen, die diesen Qualitätsanspruch befördert. Vor diesem Hintergrund unterstützen wir eine weitere Verbesserung des Anleger- und Verbraucherschutzes ausdrücklich.

Der Honorarberatung steht MLP grundsätzlich offen gegenüber. Wir bieten sie schon heute in den Feldern an, in denen Kunden sie nachfragen. Außerdem bieten wir in der Anlageberatung im Neugeschäft eine Vergütungsstruktur, bei der wir Kunden sämtliche Vertriebsfolgeprovisionen gutschreiben, die MLP von Kapitalanlagegesellschaften erhält.

Wichtig ist uns aber der Hinweis, dass die Art der Vergütung nicht ausschlaggebend ist für die Güte der Beratung. Entscheidend für die Beratungsqualität sind die Transparenz für den Kunden, die Ausbildung des Beraters und eine fundierte Produktauswahl – sowohl bei honorar- als auch bei provisionsbasierter Beratung. Gleichzeitig ist festzuhalten, dass es in vielen Beratungsfeldern – vor allem im Versicherungsbereich – bislang keine ausreichende Zahlungsbereitschaft für Honorarberatung gibt.

Das Vorhaben eines klar definierten und gesetzlich verankerten Berufsbilds für Honorarberatung begrüßen wir ausdrücklich. Unseres Erachtens hätte die optimale Vorgehensweise im Sinne der Verbraucher darin bestanden, nicht ein isoliertes Berufsbild des Honorarberaters, sondern konsistente Berufsbilder für den gesamten Markt für alle vermittelten Produkte einzuführen, die neben der Anlage- auch die Versicherungsberatung berücksichtigen (siehe MLP-Positionspapier vom 26. September 2012).

Zudem wird durch den vorliegenden Gesetzentwurf die aufsichtsrechtliche Trennung zwischen Anlageberatern nach dem WpHG und gewerblichen Vermittlern, die unter die Ausnahmeregelung nach §2 Abs. 6 Nr. 8 KWG fallen, weiter manifestiert. Folge: Während „Honorar-Anlageberater“ nach dem vorliegenden Gesetzentwurf unter die Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) fallen, werden „Honorar-Finanzanlagenberater“ von den kommunalen Gewerbeämtern kontrolliert. Anders als die BaFin verfügen die Gewerbeämter aber nicht über die notwendigen fachlichen und personellen Ressourcen, um flächendeckend eine qualifizierte und fortlaufende Finanzaufsicht zu gewährleisten.

Trotz dieser Einschränkungen halten wir es für legitim und nachvollziehbar, im ersten Schritt den im jüngsten Gesetzentwurf beschriebenen Weg zu gehen und die Regelung für Honorarberatung zunächst ausschließlich auf Finanzinstrumente zu beziehen – bei einem weiterhin unterschiedlichen Aufsichts-niveau für gewerbliche Vermittler und für Anlageberater.

Umso wichtiger wird es allerdings sein, in den kommenden Jahren die nächsten Schritte zu gehen – konkret: das Aufsichts-niveau branchenweit auf einem hohen Niveau anzugleichen und konsistente Berufsbilder für den gesamten Markt festzuschreiben.

Im Beschlussprozess zur aktuell vorliegenden Fassung wurden größere Schwächen des Referentenentwurfs bereits erfolgreich korrigiert:

- Honorarberater dürfen nun in ihren Altbeständen weiterhin Kunden führen, die provisionsbasierte Produkte besitzen.
- Um missbräuchliches Verhalten auszuschließen, ist die Erweiterung in §34h Absatz 2 Satz 1 GewO angemessen, die klarstellt, dass die parallele Ausübung des Gewerbes des Finanzanlagenvermittlers nach §34f GewO und des Honorar-Finanzanlagenberaters nach §34h GewO nicht zulässig ist.

Aus unserer Sicht weist der jüngste Entwurf (Gesetzesentwurf der Bundesregierung, BT-Drucksache 814/12 vom 21.12.2012) aber immer noch Anpassungsbedarf im Detail auf, der im Folgenden aufgegriffen wird:

1. Betreuung des Altbestands

Die Handhabung von Bestandskunden ist weiterhin kompliziert, marktfern und bisher nur in der Gesetzesbegründung (Gesetzesentwurf der Bundesregierung, BT-Drucksache 814/12 vom 21.12.2012) ausgeführt. Honorar-Anlageberater können nach diesem Stand keine Bestandskunden zu bereits erworbenen provisionsbasierten Produkten beraten. Daraus können Nachteile für den Kunden entstehen.

Die aufgeführte Definition bzw. deren Erläuterung in der Gesetzesbegründung erlaubt zwar, dass Zuwendungen, wie beispielsweise Bestandsprovisionen, die noch aus früheren Produktabschlüssen beruhen (also aus der Zeit, in dem der Berater provisionsbasiert beraten hat), durch den Honorar-Anlageberater vereinnahmt werden dürfen. Jedoch muss jede neue, unter der Bezeichnung Honorar-Anlageberatung erbrachte Beratung auf Honorarbasis durchgeführt werden. Dies gilt auch, soweit sich diese auf zurückliegende Geschäftsabschlüsse bezieht, also auf die Finanzinstrumente, die Kunden bereits heute in ihrem Depot haben.

Hieraus entstehen folgende Fragen bzw. Problemsituationen:

- Im Ergebnis macht die oben stehende Regelung ein Eingreifen in die mit dem Bestandskunden vertraglich vereinbarte Preisgestaltung notwendig. Wenn der Kunde im Altbestand seines Depots über Finanzinstrumente verfügt, die nicht ohne Provisionen am Markt erhältlich sind, oder wenn der Kunde eine vertragliche Neugestaltung ablehnt, dürfte der Honorarberater diese Instrumente im Rahmen der Beratung künftig nicht mehr berücksichtigen. Dies widerspricht aber fundamental dem Interesse des Kunden an einer bedarfsorientierten und die gesamte Vermögenssituation berücksichtigenden Beratung.
- Zudem ist nicht definiert, wie Anpassungen am Bestandsprodukt, die allein durch den Kunden initiiert sind, bewertet werden. Die Frage wird relevant, wenn sich der Kunde selbst – ohne vom Berater angestoßen zu werden – für Änderungen entscheidet, die Provisionserhöhungen zur Folge hätten – beispielsweise eine Aufstockung der Sparrate oder Zuzahlungen einzelner Beträge.

Wir schlagen dafür folgenden Präzisierungsansatz vor:

Damit der Honorar-Anlageberater eben doch Produkte, für die er weiterhin eine Bestandsprovision erhält, im Kundengespräch grundsätzlich berücksichtigen kann, ist eine klar definierte Eingrenzung der Beratung zum Altbestand notwendig und sinnvoll: Folgt aus der Honorar-

Anlageberatung irgendein Mittelzufluss in das Altprodukt, der eine Erhöhung der bisherigen Provision verursacht, so darf im Sinne des Gesetzes ausschließlich auf Honorarbasis vergütet werden. Daneben müssen aber durch den Kunden selbst initiierte Änderungen weiterhin erlaubt sein, auch wenn diese eine Steigerung der bisherigen Provisionszahlung zur Folge haben. Diese Änderungen können umfassen:

- Zuzahlung
- Sparrateneinrichtung oder -erhöhung
- Umschichtung in ein höher provisioniertes Wertpapier

Mit dieser Präzisierung würde die Zielsetzung des Gesetzes erhalten bleiben, und folgende positive Effekte kämen zum Tragen:

- Der Berater kann den Altbestand auch in der Honorar-Anlageberatung berücksichtigen und damit ganzheitlich und bedarfsgerecht die Kundensituation analysieren. Für den Fall, dass ein durch den Berater initiiertes Mittelzufluss erfolgt, besteht die Vergütung für diesen Mittelzufluss ausschließlich aus Honorar.
- Gleichzeitig bleibt der Kunde mündig und kann – wie es in der Praxis heute oft vorkommt – selbstinitiiert Änderungen am Altbestand vornehmen. Nur in diesem Falle fließt eine Provision.

2. Optionen in der Honorar-Anlageberatung bei Nichtverfügbarkeit eines qualitativ gleichwertigen Nettoprodukts (§31 Abs. 4b WpHG)

In §31 Abs. 4b WpHG wird festgelegt, dass eine Honorar-Anlageberatung allein durch den Kunden vergütet werden darf. Nur für den Fall, dass ein empfohlenes Finanzinstrument oder ein in gleicher Weise geeignetes Finanzinstrument ohne Zuwendungen nicht erhältlich ist, ermöglicht der Gesetzgeber eine unverzügliche und ungeminderte Weiterleitung der Zuwendungen an den Kunden. An der im Grundsatz nachvollziehbaren Regelung sind aus unserer Sicht einige sehr wichtige Konkretisierungen und Klarstellungen notwendig.

Der bedeutendste Punkt umfasst die Formulierung „in gleicher Weise geeignetes Finanzinstrument“. Wir können nachvollziehen, dass der Honorar-Anlageberater verpflichtet sein soll, Fonds ohne Zuwendungen zu wählen, falls es einen identischen Fonds einmal als Brutto- und einmal als Nettotarif gibt. Allerdings halten Kapitalanlagegesellschaften beispielsweise bei Investmentfonds nur teilweise Tranchen ohne Zuwendungen vor. Diese sind außerdem meist für institutionelle Anleger ausgelegt und daher mit sehr hohen Einstiegshürden versehen. Die hier angedachte Regelung darf deshalb nicht dazu führen, dass der „Honorar-Anlageberater“ aufgrund der Vergütungsform einen anderen Fonds empfehlen muss als er nach rein qualitativen Auswahlkriterien und auf Basis der konkreten Kundeangaben für geeignet hält.

Wir schlagen daher folgenden Präzisierungsansatz vor:

Jedes Finanzinstrument, das Gegenstand einer Honorar-Anlageberatung ist, muss darauf untersucht werden, ob es ohne jegliche Zuwendungen verfügbar ist und ob es in diesem Falle keine anderen Einschränkungen, z. B. bei Mindestvolumen und Handelbarkeit, aufweist. Fallen keine Zuwendungen an und bestehen auch ansonsten keine Einschränkungen, ist das Nettoprodukt zwingend zu wählen. Bei allen anderen Produkten muss es möglich sein, die Zuwendung an den Kunden auszukehren – was schlussendlich zum selben Ergebnis führt.

Auszuschließen ist dagegen, dass der Berater wegen der Vergütungsform Fonds A wählt – obwohl

Fonds B nach seiner Einschätzung den Kundenbedarf besser deckt. **Wir empfehlen daher, den Halbsatz „in gleicher Weise geeignetes Finanzinstrument“ zu streichen.**

Klarzustellen ist darüber hinaus die Formulierung, dass Zuwendungen „unverzüglich“ auszukehren sind. Aus unserer Sicht stellt eine quartalsweise Gutschrift an den Kunden eine adäquate und praxistaugliche Lösung dar. Ein kürzerer Zyklus wäre mit vergleichsweise hohen Administrationskosten verbunden – ohne einen greifbaren Kundenvorteil.

3. Gestaltung der organisatorischen, funktionalen und personellen Trennung der Honorar-Anlageberatung von der Provisionsberatung (§33 Absatz 3a WPHG)

Im Gesetzentwurf wird ausgeführt, dass – sofern sich ein Unternehmen entscheidet, neben der Honorar-Anlageberatung auch andere Anlageberatungen anzubieten – eine organisatorische, funktionale und personelle Trennung der verschiedenen Anlageberatungen vorzunehmen ist.

In den Ausführungen der Gesetzesbegründung ist zudem noch folgende Konkretisierung bzgl. des **direkten Vorgesetzten** aufgeführt. Die Formulierung „direkter Vorgesetzter“ ist im Gesetzestext selbst nicht enthalten:

„Will ein Institut neben der Honorar-Anlageberatung die provisionsgestützte Anlageberatung erbringen, muss bereits durch eine organisatorische Trennung der Geschäftsbereiche sichergestellt werden, dass keine Verflechtungen zwischen der provisionsgestützten Anlageberatung und der Honorar-Anlageberatung bestehen, aus der eine gegenseitige Beeinflussung resultieren könnte. Jeder der beiden Geschäftsbereiche muss funktional eigenständig sein. Eine organisatorische, funktionale und personelle Trennung erfordert auch, dass ein **direkter Vorgesetzter**, der für die Honorar-Anlageberatung zuständig ist, nicht dem Bereich der übrigen Anlageberatung zugehört oder für beide Bereiche der Anlageberatung zuständig ist.“

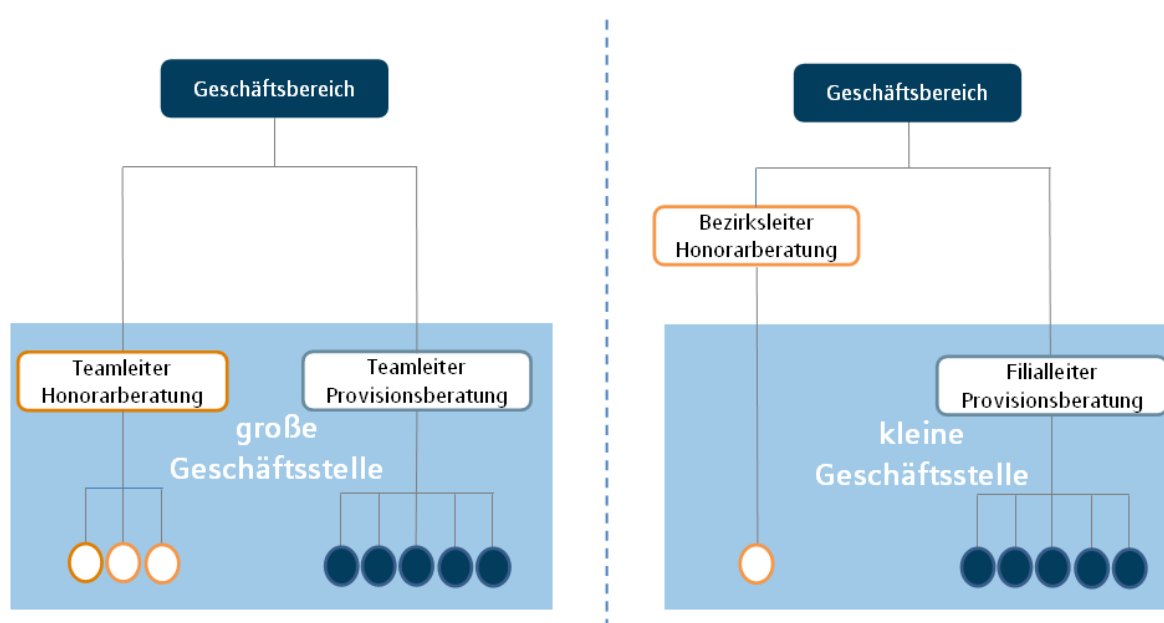
Eine Aufspaltung in zwei komplett getrennte Geschäftsbereiche bis einschließlich Geschäftsleitungsebene würde einen sehr hohen Administrations- und Personalaufwand bedeuten, weil u. a. ein weiterer Geschäftsführer/Vorstand und nochmals alle darunter benötigten Strukturen aufgebaut werden müssten. Ein solcher Aufwand, der sich letztlich in den Kosten einer Beratung für den Kunden widerspiegeln müsste, erscheint nicht gerechtfertigt, da sich der Zielsetzung des Gesetzes auch deutlich einfacher folgen lässt. Hinzu kommt, dass sich bei diesem Aufwand kaum ein Kreditinstitut dafür entscheiden dürfte, als Honorar-Anlageberater tätig zu werden. In der Folge würde das Ziel, die Honorar-Anlageberatung in der Breite zu stärken, verfehlt.

Wir schlagen daher folgenden Präziserungsansatz vor:

Ähnlich wie der bereits bei Sparkassen sowie Volks- und Raiffeisenbanken fallweise eingesetzte Versicherungs- und Bausparberater, der keinem Filialleiter, sondern einem von diesem vollkommen unabhängigen Vorgesetzten unterstellt ist, könnten auch Honorar-Anlageberater in einer Filiale (Geschäftsstelle) aktiv werden. Der Filialleiter (Geschäftsstellenleiter) würde weiterhin ausschließlich die provisionsbezogenen Berater im Haus betreuen (siehe Abb., rechts). Besonders Unternehmen mit kleineren Filialen (Geschäftsstellen) könnten mit dieser Lösung unkompliziert und ressourcenschonend ihren Kunden Honorar-Anlageberatung am gleichen Standort bieten. Auch dies würde die Etablierung eines flächendeckenden Angebots weiter begünstigen. Es sollte daher eine klarstellende Formulierung in den Gesetzestext aufgenommen werden, dass sich die organisatorische, funktionale und personelle Trennung auf den jeweiligen direkten Vorgesetzten eines Anlageberaters beziehen muss, eine Trennung hingegen bis auf Ebene der Geschäftsleitung nicht zwingend ist.

Der gleiche Grundgedanke kann auch bei großen Geschäftsbanken mit anderer Struktur zum Tragen kommen: Hier gibt es jeweils Teamleiter entweder für Honorarberatung oder für Provisionsberatung, denen jeweils ausschließlich Honorar- bzw. Provisionsberater zugeordnet sind (siehe Abb., links).

Trennung des Vergütungsmodells durch den direkten Vorgesetzten



4. Gesetzestext benötigt eine Regelung für vertraglich gebundene Vermittler nach § 2 Abs. 10 KWG

Bislang berücksichtigt der Gesetzestext keine Regelung für vertraglich gebundene Vermittler nach § 2 Abs. 10 KWG. Aus unserer Sicht müsste der Ausnahmenkatalog wie er für Finanzanlagenvermittler nach § 34f Abs. 3 GewO gilt, auf den neu einzuführenden § 34 h GewO ausgeweitet werden. Konkret bedeutet dies, dass Honorar-Anlageberater über eine Erlaubnis nach § 36 c WpHG verfügen und deren vertraglich gebundene Vermittler unter dem Haftungsdach des Instituts Honorar-Anlageberatung erbringen können – und zwar ohne hierfür einer (weiteren) gewerberechtlichen Aufsicht zu bedürfen. Hierzu ist ein vierter Absatz nach dem Vorbild des § 34f Abs. 3 GewO einzuführen.

Anderenfalls müsste nach unserem Verständnis des vorliegenden Gesetzesentwurfs der vertraglich gebundene Vermittler eine eigene Erlaubnis gemäß § 34 h GewO als „Honorar-Finanzanlagenberater“ beantragen. Er fiel dann unter die Aufsicht der Gewerbeämter und gleichermaßen, aufgrund seiner ausschließlichen Tätigkeit für das Haftungsdach stellende Institut, unter die Regulierung der BaFin. Dies wäre inkonsistent und unlogisch und kann nicht dem gesetzgeberischen Willen entsprechen.