



Verband der Auslandsbanken · Savignystr. 55 · 60325 Frankfurt

An die  
Mitglieder des Finanzausschusses  
des Deutschen Bundestages

Platz der Republik 1  
11011 Berlin

Kontakt:

**Wolfgang Vahldiek**

+49 69 975850 0 (TEL)  
+49 69 975850 10 (FAX)  
wolfgang.vahldiek@vab.de  
www.vab.de

15. März 2013\VA

**Öffentliche Anhörung zu dem Gesetzentwurf der Bundesregierung „Entwurf eines Gesetzes zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente (Honoraranlageberatungsgesetz) – Drucksache 17/12295 – sowie zu dem Antrag der Fraktion der SPD „Verbraucherschutz stärken – Honorarberatung etablieren“ – Drucksache 17/8182 –**

Sehr geehrte Frau Vorsitzende,  
sehr geehrte Damen und Herren,

wir bedanken uns für die Einladung zur öffentlichen Anhörung zu den oben genannten Themen, an der für unseren Verband der Rechtsunterzeichner gerne teilnehmen wird. Gerne nehmen wir auch die Gelegenheit wahr, Ihnen vorab eine schriftliche Stellungnahme zukommen zu lassen.

Unser Verband begrüßt das Vorhaben, die Honoraranlageberatung als Form der Erbringung von Beratung im Gesetz zu institutionalisieren und zu fördern. Wir glauben, dass die Honoraranlageberatung neben der provisionsgestützten Beratung ihren legitimen Platz hat und dass sie in der Öffentlichkeit bzw. in der Anlegerschaft als Alternative verstärkt wahrgenommen würde, wenn sie einer gesetzlichen Regelung zugeführt wird. Auch wenn, wovon wir ausgehen, neben der Honorarberatung auch die provisionsgestützte Beratung von Seiten der Anleger weiterhin nachgefragt werden wird,

sind zusätzliche Auswahlmöglichkeiten zu begrüßen. Eine ganze Reihe unserer Mitgliedsinstitute verfährt inzwischen auch schon so, dass sie ihrer Kundschaft alternative Modelle der Beratung anbieten. Anzutreffen und populär sind zum Beispiel Vertragsgestaltungen mit einer jährlichen festen Gebühr, die sich am Depotvolumen orientiert und alle Beratungskosten und – je nach Ausgestaltung – ggf. auch alle Transaktionskosten abdeckt (sog. „Flat Fee“), während alle erhaltenen Provisionen an den Anleger ausgekehrt werden.

Uns liegt sehr daran, bereits funktionierende und nachgefragte Modelle der Honorarberatung zu erhalten. Der Gesetzentwurf droht allerdings, diese eher unmöglich zu machen. Das Resultat könnte eine Verringerung des Marktanteils der Honorarberatung sein. Die intendierte Förderung der Honoraranlageberatung könnte in das Gegenteil umschlagen. Die einschlägigen Erfahrungen aus anderen europäischen Staaten bestätigen dies: Die Bestrebungen z. B. in Großbritannien, die unabhängige Anlageberatung zu professionalisieren und dies mit einem Verbot von Provisionen zu verbinden, hat zur Aufgabe von vielen beratenden Instituten sowie zu einer Hinwendung der verbliebenen Institute zum beratungsfreien Geschäft geführt, wobei der Haupttreiber dieser Entwicklung der Unwille der Anleger ist, die Anlageberatung unabhängig von deren „Empfehlungserfolg“ aus eigener Tasche zu bezahlen. Vor diesem Hintergrund erscheint es uns besonders wichtig, bereits heute funktionierende und von den Anlegern gerne angenommene Modelle der provisionsfreien Beratung zu schützen, weil es sehr schwierig ist zu prognostizieren, ob das im Gesetzentwurf angelegte gesetzliche Modell der Honorar-Anlageberatung als Option auch tatsächlich von den Anlegern als gut befunden und angenommen werden wird.

Infolgedessen haben wir einige zentrale Änderungsvorschläge hinsichtlich des Gesetzentwurfs:

- Auf eine verpflichtende organisatorische, funktionale und personelle Trennung der Honoraranlageberatung von der provisionsgestützten Beratung sollte verzichtet werden. Sie hat zu viele Nachteile und dient den Zielen des Gesetzes nur unvollständig. Stattdessen favorisieren wir die Möglichkeit einer kundenbezogenen vertraglichen Trennung, also einer Vereinbarung der Beratungsform im Rahmen der Kundenbeziehung.
- Es sollte klargestellt werden, dass die verschiedenen Dienstleistungs- und Preismodelle, die derzeit den Kunden zur Verfügung stehen und gerne genutzt werden, nicht „wegreguliert“ werden. Das gilt insbesondere wenn an den umfangreichen organisatorischen Anforderungen an Honoraranlageberatung festgehalten werden sollte. Institute, die diese Anforderungen nicht erfüllen, sollten



trotzdem zugunsten der Kunden auf Provisionen verzichten dürfen, auch wenn sie ihre Beratung nicht als Honoraranlageberatung bezeichnen können. Das Gesetz sollte nicht zu einem Zwang zur Provisionsberatung führen.

- Die Anforderungen an die Auszahlung von eventuell erhaltenen Provisionen im Zuge der Honoraranlageberatung sollten flexibler gestaltet werden, um übermäßige Kosten zu vermeiden.
- Die Regeln über die Honoraranlageberatung sollten zwar für die Beratung von Privatkunden, nicht aber für professionelle Kunden gelten.

Wir hoffen, dass Sie unsere Vorschläge bei Ihren weiteren Beratungen zu diesem Gesetzentwurf berücksichtigen können. Für Rückfragen stehen wir Ihnen selbstverständlich gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Dr. Oliver Wagner

Wolfgang Vahldiek

## Anmerkungen und Vorschläge zum Entwurf des Honoraranlageberatungsgesetzes

### I. Organisatorische Trennung von Honorar- und anderer Beratung

#### Vorschlag:

§ 33 Abs. 3a E-WpHG sollte wie folgt formuliert werden:

„(3a) Ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen darf die Anlageberatung nur dann als Honorar-Anlageberatung erbringen, wenn es **gegenüber denjenigen Kunden, mit denen es die Erbringung von Honorar-Anlageberatung vereinbart,** ausschließlich Honorar-Anlageberatung erbringt oder wenn es die Honorar-Anlageberatung organisatorisch, funktional und personell von der übrigen Anlageberatung trennt. [...]“

#### Begründung:

Die geplante Einführung des § 33 Abs. 3a WpHG verursacht aus unserer Sicht eher Nachteile für die Kunden.

Durch die organisatorische, funktionale und personelle Trennung zwischen Bereichen, die Honorar-Anlageberatung erbringen, und solchen, die provisionsbasierte Beratung erbringen, wird eine organisatorische Neuaufstellung erzwungen. Berater werden entweder dem einen oder dem anderen Bereich zugeordnet werden. Dadurch kann aber nicht gewährleistet werden, dass Kunden ihren gewohnten Berater behalten können. Hier bestehen aber zum Teil langjährige Vertrauensverhältnisse. Diese würden zumindest teilweise zerstört.

Des Weiteren führt die organisatorische, funktionale und personelle Trennung in kleinen Instituten zu Schwierigkeiten, bei denen die Personalstärke es nicht zulässt, eine saubere Trennung der Bereiche durchzuführen. Es besteht die Gefahr, dass Institute sich für eine der beiden Formen entscheiden müssen; dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass die provisionsgestützte Beratung bisher deutlich stärker von Kundenseite nachgefragt worden ist. Die Pflicht zur organisatorischen, funktionalen und personellen Trennung würde daher im Zweifel eher bedeuten, dass die Honorarberatung nicht angeboten wird bzw. bisher bestehende Ansätze sogar aufgegeben werden. Damit wäre das Ziel des Gesetzes teilweise verfehlt.

Es ist sicher richtig, dass es nicht wünschenswert wäre, wenn Institute gegenüber einem bestimmten Kunden nach Wahl des Instituts zum Teil Honorar- und zum Teil provisionsgestützte Beratung anbieten würden. Dies wäre intransparent und könnte Interessenkonflikte aufwerfen. Dieser Sorge muss jedoch nicht mit einer vollständigen organisatorischen, funktionalen und personellen Trennung der beiden Bereiche begegnet werden. Viel sinnvoller wäre es, jeweils auf das bestimmte Kundenverhältnis abzustellen (vertragliche Trennung).

Eine lediglich organisatorische, funktionale und personelle Trennung würde zum Beispiel auch nicht vermeiden, dass Kunden bei besonders provisionsintensiven Produkten von Provisionsberatern und bei weniger provisionsintensiven Produkten von Honorarberatern beraten werden. Die Gefahr von Interessenkonflikten bedarf gerade bei (nur) organisatorischer, funktionaler und personeller Trennung erheblicher Aufmerksamkeit.

Zumindest aber – und in diesem Sinne ist auch unser Formulierungsvorschlag zu verstehen – sollte die Wahlmöglichkeit bestehen, entweder einer strikte vertragliche Trennung oder die organisatorische, funktionale und personelle Trennung umzusetzen.

## II. Klarstellung des Anwendungsbereichs

### Vorschlag:

Der Definitionsteil des WpHG sollte in § 2 Abs. 3 Satz 1 Nr. 9 WpHG wie folgt ergänzt werden:

„(3) Wertpapierdienstleistungen im Sinne dieses Gesetzes sind [...]

9. die Abgabe von persönlichen Empfehlungen an Kunden oder deren Vertreter, die sich auf Geschäfte mit bestimmten Finanzinstrumenten beziehen, sofern die Empfehlung auf eine Prüfung der persönlichen Umstände des Anlegers gestützt oder als für ihn geeignet dargestellt wird und nicht ausschließlich über Informationsverbreitungskanäle oder für die Öffentlichkeit bekannt gegeben wird (Anlageberatung). **Honorar-Anlageberatung ist eine Anlageberatung, die gemäß § 36d zulässigerweise als solche bezeichnet wird.**“

### Begründung:

Wir begrüßen, wie einleitend geschildert, das Ziel des Gesetzes, die Honorar-Anlageberatung als Dienstleistung mit ganz speziellen Qualitätsmerkmalen gesetzlich zu

definieren, die dann auch einen entsprechenden Bezeichnungsschutz erfährt. Auf diese Weise wird eine bestimmte standardisierte Beratungsleistung definiert, transparent gemacht und gefördert.

Unter der aktuellen Entwurfsfassung ist jedoch völlig unklar, wie sich dies auf bislang existierende Bestrebungen auswirkt, Kunden anzubieten, etwaige Provisionen vollständig an sie auszuschütten. Hierzu werden aktuell von einer ganzen Reihe von Instituten Preismodelle angeboten, die mit einem Pauschalpreis sämtliche Beratungsleistungen und ggf. sogar sämtliche Transaktionskosten abgelten („Flat Fee“); Provisionen werden ausgekehrt. Diese Preisgestaltungen sind ebenfalls vollständig transparent und nach unserem Empfinden ausgesprochen fair.

Diese Modelle sind keine Provisionsberatung, da die Institute auf Provisionen zugunsten des Kunden verzichten. Nichts desto trotz würden sie die Merkmale einer Honorar-Anlageberatung nach § 36d E-WpHG nicht vollständig erfüllen. Das Beispiel zeigt, dass die Grenzen zwischen provisionsgestützter und Honorar-Anlageberatung in der Realität fließend sind. Der derzeitige Entwurfstext nimmt darauf jedoch keine Rücksicht. Es droht eine Auslegung in der Rechtspraxis, die allein aufgrund eines bloßen Verzichts auf Provisionen durch das Institut eine vollständige Erfüllung der neuen Anforderungen an Honorar-Anlageberatung erzwingt. Damit würden „Flat Fee“-Modelle verboten. Der Markt würde in ein Korsett gezwungen, das entweder reine Provisionsberatung oder reine Honorar-Anlageberatung im Sinne des § 36d E-WpHG zulässt, aber keine anderen Vertragsgestaltungen mehr.

Damit würde das Gesetz deutlich über das Ziel hinausschießen. Anstatt die Auswahl an Preismodellen für die Kunden durch eine neue regulierte Form der Honorar-Anlageberatung zu erweitern, würde sie stattdessen im Sinne eines „Schwarz oder Weiß“ verengt. Das kann nicht beabsichtigt sein. Bereits existierende provisionsfreie Entgeltmodelle, die auch von Kundenseite gerne nachgefragt werden, müssen geschützt werden.

Deshalb ist eine Definition der Honorar-Anlageberatung erforderlich, die klarstellt, dass der Begriff der Honorar-Anlageberatung ein besonderes Qualitätsmerkmal ist, aber andere Formen der Vertragsgestaltung, wie die genannten „Flat Fee“-Modelle, nicht ausschließt.

### III. Auskehr von Zuwendungen

#### Vorschlag:

§ 31 Abs. 4b Nr. 3 Satz 3 E-WpHG sollte wie folgt angepasst werden:

„Monetäre Zuwendungen sind in diesem Fall ~~unverzüglich nach Erhalt~~ regelmäßig, mindestens jedoch halbjährlich, und ungemindert an den Kunden auszukehren.“

#### Begründung:

Im Zuge der Honorar-Anlageberatung sollten erhaltene Zuwendungen ungemindert an den Kunden ausgekehrt werden. Insoweit stimmen wir dem Entwurf zu.

Jedoch sollte nicht verlangt werden, dass die Auszahlung unverzüglich erfolgt. Stattdessen sollte die Auszahlung je nach Vertragsabrede zeitnah, mindestens jedoch halbjährlich erfolgen. Denn gerade im Fondsbereich ist die Zahlung von Bestandsprovision sehr heterogen und wird je nach Fondsgesellschaft monatlich, quartalsweise, halbjährlich oder erst jährlich geleistet, mit jeweils auch noch unterschiedlichen Zahlungsterminen. Eine taggenaue Auszahlung würde daher die Anbieter von Honorar-Anlageberatung vor zusätzliche Investitionen in Prozesse und IT stellen. Sinnvoller wäre es daher, Zuwendungen gesammelt zu festgelegten Terminen auszusahlen.

Dies gewährleistet auch, dass die Ausschüttungen auch bei kleineren Vermögen spürbar sind, statt ständig in Kleinstbeträgen ausgezahlt zu werden. Gleichzeitig würde vermieden, dass die Institute mit Investitionen belastet werden, nur um Kleinstbeträge täglich auszahlen zu können. Gerade für kleine Institute ist dies besonders wichtig.

## IV. Anwendung auf professionelle Kunden

### Vorschlag:

Die Regelungen über die Honorar-Anlageberatung sollten nicht auf die Beratung professioneller Kunden angewendet werden.

§ 31 Abs. 4b E-WpHG sollte daher einleitend wie folgt formuliert werden:

„(4b) Ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen, das die Anlageberatung **gegenüber Privatkunden** als Honorar-Anlageberatung erbringt, [...]“

§§ 33 Abs. 3a und 36c Abs. 1 E-WpHG sowie § 34h Abs. 1 E-GewO wären analog redaktionell anzupassen.

### Begründung:

Die rechtliche Standardisierung und Typisierung eines Produkts wie der Honorar-Anlageberatung erscheint im Privatkundenbereich sinnvoll. Im Bereich der professionellen Kunden ist dies unseres Erachtens jedoch aus folgenden Gründen anders zu beurteilen:

- Zunächst ist zugunsten professioneller Kunden die Vertragsfreiheit beider beteiligten Parteien höher zu gewichten. Diese Kunden sind nicht im selben Maße schutzbedürftige Privatkunden und verstehen es im Gegenteil besser, von zusätzlichen Freiheiten zielführend Gebrauch zu machen.
- Außerdem gibt es eine Reihe von Instituten, die auf die Beratung einer vergleichsweise kleinen Zahl von professionellen Kunden konzentrieren. Solche Institute bzw. deren EU-Zweigniederlassungen sind deshalb personell schlank aufgestellt. Eine organisatorische, funktionale und personelle Trennung zwischen Anlageberatung und Honorar-Anlageberatung ist in diesem Marktsegment aus praktischen Gründen schwierig und kann den Kunden, die eine Bedienung durch feste Ansprechpartner („alles aus einer Hand“) gewohnt sind, mutmaßlich kaum vermittelt werden.
- Aufgrund der Tatsache, dass wie ausgeführt die Umsetzung der neuen Regelungen im Geschäft mit professionellen Kunden besonders für kleinere und mittlere Institute schwierig wäre, würden sich entsprechende diskriminierende Wirkungen zu deren Lasten ergeben, was unseres Erachtens unbedingt vermieden werden sollte.





Wir würden daher eine Lösung favorisieren, die die neuen Regelungen auf das Privatkundengeschäft beschränkt, und bitten Sie um eine entsprechende Anpassung des Entwurfs.