

Stellungnahme

Entwurf eines Gesetzes zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente (Honoraranlageberatungsgesetz)

vom 06. Februar 2013

1. Grundsätzliche Bewertung

Es ist eine langjährige Forderung des vzbv, die Honorarberatung auf nationaler Ebene zu regulieren und zu stärken. Der Gesetzgeber greift diese Forderung mit dem vorliegenden Gesetzesentwurf auf und strebt eine gesetzliche Normierung der Honorarberatung im Bereich der Anlageberatung an. Eine solche Regulierung der Honorarberatung ist grundsätzlich notwendig, da sich diese ohne eine klare und funktionierende gesetzliche Grundlage nicht wird durchsetzen können.

Der vzbv hat sich bei der Revision der europäischen Finanzmarktrichtlinie MiFID für ein gänzlich Verbot von Provisionen ausgesprochen. Denn anders können provisionsinduzierte Interessenkonflikte bei der Vermittlung von Finanzprodukten und die daraus erwachsenden Probleme nicht beseitigt werden. Eine Regulierung der Honorarberatung sehen und begrüßen wir daher als Zwischenschritt zu einem gänzlichen Verbot von Provisionen in der Zukunft.

Der vorliegende Gesetzesentwurf greift einige Vorschläge des vzbv für eine Regulierung der Honorarberatung auf. So ist ein öffentliches Zulassungsregister vorgesehen. Es werden Informations- und Aufklärungspflichten über Status und Vergütung des Honorarberaters formuliert. Und es wird per Grundsatz verankert, dass die Honorarberatung nicht mit der provisionsfinanzierten Vermittlung vermischt werden darf.

Der grundlegende Ansatz des Entwurfes verfehlt jedoch die Grundlogik der Honorarberatung. Zum einen verkennt der Entwurf in seiner Problemanalyse die tatsächlichen Probleme am Markt für Finanzberatung. Das Problem besteht nicht darin, dass Verbrauchern trotz bestehender Offenlegungspflichten nicht bewusst ist, dass provisionsbasierte Anlageberatung durch Zuwendungen von Produktgebern an Produktvermittler vergütet wird. Das Problem am Markt für Finanzberatung ist, dass die Beratung nicht dem Bedarf des Ratsuchenden entspricht. Ebenfalls nicht schlüssig ist die Annahme, dass durch eine Regulierung der Honoraranlageberatung die mangelnde Transparenz in der provisionsgeleiteten Finanzvermittlung beseitigt wird. Zum anderen zielt der Gesetzesentwurf darauf ab, die Honorarberatung nur für diejenigen Finanzprodukte und -dienstleistungen zu regulieren, die durch das Wertpapierhandelsgesetz bzw. Vermögensanlagengesetz abgedeckt werden. Ein solcher partieller Ansatz widerspricht der Grundlogik einer Honorarberatung. Da diese nur den Interessen und Wünschen des Kunden verpflichtet ist, muss sie grundsätzlich einen ganzheitlichen Ansatz verfolgen. Ein Honorarberater muss deshalb in der Lage sein, aus dem gesamten Spektrum von Finanzprodukten optimale individuelle Lösungen für seine Kunden zu entwickeln. Er darf dadurch weder durch eine segmentierte Regulierung der Honorarberatung gehindert werden, noch dürfen dadurch unregulierte Freiräume und Grauzonen entstehen.

Für eine funktionierende Regulierung ist ein eigenes Honorarberatergesetz erforderlich. Daneben ist die Transparenz bei der Offenlegung von Provisionen und sonstige Vertriebsanreize durchzusetzen und insbesondere dafür zu sorgen, dass den Kunden klar und unmissverständlich vor Augen geführt wird, was sie bei der provisionsfinanzierten Beratung bezahlen.

1.1 Honorarberatung umfasst alle Finanzprodukte

Eine Honorarberatung darf nach der Grundlogik dieser Dienstleistung keinerlei Voreinstellung oder Begrenzung auf bestimmte Produkte oder Produktklassen haben. Voraussetzung für eine gelingende Honorarberatung ist es, dass der Berater allein die finanziellen Probleme, Anliegen und Bedürfnisse des Verbrauchers in den Blick nimmt und dafür Lösungen entwickelt. Der Honorarberater muss dementsprechend die gesamte finanzielle Situation des Verbrauchers in den Blick nehmen, vorhandene Finanzprodukte und Verträge über Finanzdienstleistungen analysieren und bewerten und aus dem insgesamt vorhandenen Spektrum an Finanzprodukten individuelle Lösungsvorschläge entwickeln. Gegenstand und Ergebnis einer solchen Beratung kann beispielsweise sein, dass

- zunächst eine Liquiditätsreserve aufgebaut werden sollte (Beratung im Einlagengeschäft),
- vorrangig bestehende Kredite getilgt werden sollten (Darlehensberatung),
- weitere Versicherungen zur Risikoabsicherung abzuschließen sind und einige bestehende Versicherungen zur Kündigung empfohlen werden (Versicherungsberatung),
- bestehende Anlagezertifikate zur Risikobereitschaft des Anlegers nicht passen und daher zu veräußern sind (Anlageberatung im Sinne von Verkaufsempfehlungen),
- ein bestehendes Portfolio nicht ausreichend diversifiziert ist und auch mit dem Ziel der Kostenminimierung neu ausgerichtet werden sollte (Anlageberatung),
- vom Abschluss einer Vermögensanlage oder Finanzanlage abgeraten wird aufgrund mangelnder Diversifikation (Vermögensanlagenberatung),
- eine geplante Immobilienfinanzierung tragfähig oder nicht tragfähig ist (Finanzierungsberatung).

Bei einem solchen - notwendigerweise ganzheitlichen Beratungsansatz - wäre es verfehlt, wenn - wie im Gesetzesentwurf vorgesehen - Honorarberater auf ein partielles Spektrum von Finanzprodukten begrenzt würden. Die Segmentierung und Begrenzung der Honorarberatung auf bestimmte Produktgruppen (Finanzinstrumente nach WpHG oder Vermögensanlagen) konterkariert dies aber. Eine Eingrenzung auf einzelne Finanzprodukte nimmt der Beratung das Alleinstellungsmerkmal gegenüber der Vermittlung. Eine Honorarberatung kann nur dann gelingen und „gestärkt“ werden, wie es der Gesetzgeber anstrebt, wenn bedarfsgerechte und ganzheitliche Lösungen für den Verbraucher entwickelt werden können. Eine solche Lösung rechtfertigt ein Honorar.

Sollte der Gesetzgeber diese Grundvoraussetzung für eine funktionierende Honorarberatung außer Acht lassen, würde die Regulierung der Honorarberatung nicht zu einer Stärkung und noch nicht einmal zu einer Weiterentwicklung des Honorarberatermarktes beitragen. Die politische Zielsetzung des Vorhabens würde damit verfehlt.

Die Regulierung der Vermittlung von Finanzprodukten ist heute gesetzestechisch auf diverse unterschiedliche Gesetze verteilt, die stets an der Regulierung des Vertriebs einzelner Produktarten ansetzt. Der vorliegende Gesetzesentwurf knüpft an diese bestehende Gesetze an, um die Honorarberatung gesetzlich zu verankern. Diese Grundlage ist aber ungeeignet für einen rechtlichen Rahmen zur Finanzberatung auf Honorarbasis, die einen ganzheitlichen Ansatz verfolgen muss. Denn unter anderem aus der

Gesetzeslogik der bestehenden Gesetze ergibt sich fast automatisch eine Produktvoreinstellung bzw. -segmentierung. Demgegenüber sollte die Regulierung der Honorarberatung in einem eigenständigen Gesetz erfolgen.

vzbv-Forderung:

- Es darf keine künstliche Trennung der Honorarberatung in Abhängigkeit von der Produktform (Finanzinstrumente, Vermögensanlagen, Kredite, kapitalansparende Versicherungen, Sparkontenprodukte) geben. Die Honorarberatung muss per Gesetz alle Finanzprodukte und -dienstleistungen umfassen und unabhängig vom empfohlenen Produkt muss ein Provisionsverbot gelten.
- Die Regulierung der Honorarberatung sollte nicht an bestehende Gesetze andockt werden. Vielmehr ist es erforderlich, eine eigene, von anderen Gesetzen zunächst unabhängige Regulierung zu treffen. Erforderlich ist ein eigenes Honorarberatergesetz.

1.2 Einheitliche Aufsicht über Finanzberatung

Finanzberatung auf Honorarbasis ist laufend, einheitlich und zentral gesteuert zu beaufsichtigen. Geeignete Behörde ist hier einzig die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, nicht jedoch die Gewerbeämter oder IHKn.

Eine Gewerbeaufsicht ist mit der Kontrolle und Aufsicht überfordert. Die IHK ist für die Anlage- und Versicherungsberater bereits heute eine ungeeignete Zulassungsstelle, insbesondere weil sie Interessenvertreter für Gewerbetreibende ist. Damit steht sie bei ihrer Kontrollaufgabe in einem Interessenkonflikt.

vzbv-Forderung:

- Erforderlich ist eine laufende, zentral gesteuerte, einheitliche Aufsicht über die Honorarberatung.
- Hierzu ist die BaFin als geeignete Behörde zu beauftragen.

1.3 Zulassung ohne Bindung ans Einlagen- und Kreditgeschäft

Für die Honorarberatung bedarf es nicht derselben Zulassungskriterien wie für die Gründung eines Kreditinstituts oder die Finanzportfolioverwaltung.

Bei einer Honorarberatung besteht keine Veranlassung, dem Berater auch die Annahme von Kundengeldern zu erlauben. Die angebotene Dienstleistung beschränkt sich auf die Beratung und Produkt-/Vertragsvermittlung. Ist die Annahme von Kundengeldern ausgeschlossen, reduzieren sich auch die Anforderungen an die Kontrollen und entfallen insbesondere die Pflichten, die an die Betreibung des Einlage- und Kreditgeschäftes geknüpft sind.

Unnötige Anforderungen an die Zulassung und Kontrolle sollten aus zwei Gründen vermieden werden. Zum einen soll die Honorarberatung eine für Verbraucher angemessen zu vergütende und bezahlbare Dienstleistung sein. Zum anderen sollte der Zugang zum Honorarberatermarkt nicht nur Kreditinstituten offen stehen, sondern auch kleineren Unternehmen, die sich auf die Beratungsdienstleistung und Vermittlung von Finanzprodukten beschränken. Monopolstrukturen im Bereich der Honorarberatung durch Kreditinstitute sollten verhindert werden. Kleineren Beratungs-Unternehmen ist der Marktzugang zu ermöglichen.

Entsprechend sollten die Anforderungen an die Zulassung und laufenden Kontrollen angepasst an das erforderliche Maß gesetzt werden. Die Anforderungen sollten gezielt auf die Dienstleistung Honorarberatung abgestimmt werden. Die BaFin sollte um eine inhaltliche Einschätzung gebeten werden, welche Anforderungen - ohne Abstriche bei den Qualifikationsanforderungen - an die Zulassung eines Honorarberaters zu stellen sind und welche laufenden Kontrollen dafür geboten wären..

vzbv-Forderung:

- Die Anforderungen an die Zulassung und Beaufsichtigung sind an die Dienstleistung provisionsfreie Honorarberatung anzupassen.

1.4 Legaldefinition von Finanzberatung

Die begriffliche Trennung im Gesetzesentwurf zwischen Anlageberatung und Honorarberatung bleibt vor dem Hintergrund, dass Verkäufer von Finanzprodukten auf Provisionsbasis weiter mit dem Begriff „Beratung“ in ihrer Berufsbezeichnung werben dürfen, weiterhin unscharf und missverständlich. Nur eine Legaldefinition der Begrifflichkeiten „Finanzberatung“ und „Finanzvermittlung“ kann hier für unmissverständliche Klarheit sorgen. Daher sollte alleine durch die Berufsbezeichnung deutlich werden, dass es sich um eine eigenständige Dienstleistung handelt und was das Wesen der angebotenen Dienstleistung tatsächlich ist. Dies hat in Abgrenzung zur Vermittlung von Anlageprodukten zu erfolgen, bei der die Beratung nur unselbständiger Teil des Verkaufs ist. Statt Beratung erhält der Verbraucher bei einer Provisionsberatung stets im Kern ein Verkaufsgespräch. Dies sollte mit der Berufsbezeichnung deutlich werden.

vzbv-Forderung:

- Der Begriff „Beratung“ und „beraten“ ist in allen Bezeichnungen im Kontext der provisionsbasierten Finanzdienstleistung zu verbieten.

1.5 Verschärfung der Transparenz der Vergütung in der Finanzvermittlung (Provisionen, sonstige Zuwendungen und Vertriebsanreize)

Der Gesetzesentwurf ist stark von der Intention geprägt, die Honorarberatung gegenüber dem provisionsbasierten Finanzvertrieb abzugrenzen und erkennbar zu machen. Gleichmaßen wichtig ist es aber, sicherzustellen, dass Verbraucher auch die Mechanismen des herkömmlichen provisionsbasierten Finanzvertriebs vermittelt bekommen. Bis heute wird traditionell der verzerrte und falsche Eindruck vermittelt, dass der provisionsbasierte Finanzvertrieb kostenlos sei.

Die legale Verschleierung der wahren Kosten und der fehlenden konkreten Berichtspflicht über erhaltene Zuwendungen im Provisionsvertrieb ist ein wesentlicher Grund dafür, warum sich bislang kein Markt für honorarfinanzierte Finanzberatung herausgebildet hat. Das Gros der Verbraucher weiß nach wie vor nicht, dass es für die Dienstleistung der in Anspruch genommenen Finanzvermittlung durch Banken, Sparkassen und Finanzvertriebe bei einem Vertragsabschluss zur Kasse gebeten wird. Beziehungsweise besitzen von der Höhe und Angemessenheit der ihnen belasteten Kosten zumindest keine richtige Vorstellung.

Diese falschen Vorstellungen kommen jedoch nicht von ungefähr. Sie sind das Ergebnis eines jahrzehntelangen Bemühens der Anbieterseite, die Vermittlungsprovisionen zu verschleiern. Dieser Irrtum muss durch eine umfassende Transparenz über Provisionen und sonstige Zuwendungen und Vertriebsanreize aufgelöst werden.

vzbv-Forderungen:

- Verbraucher sind vor Vertragsabschluss in wahrer, klarer und leicht verständlicher Form über alle Kosten und Zuwendungen der Finanzvermittlung zu informieren. Bei Festpreisgeschäften sind Margen offenzulegen.
- Diese Aufklärung ist in einer rechnungsähnlichen und standardisierten Form zu gestalten. Sofern Vertriebe ihre Produkte mit einem Preisnachlass auf den offiziellen Markteinführungspreis beziehen, sind diese Margen wie eine Provision auszuweisen.
- Für etwaige Bestandsprovisionen bedarf es einer gesonderten Vereinbarung, in der neben der Höhe dieser Provisionen insbesondere auch die konkreten Gegenleistungen des Finanzvertriebs aufgeführt werden müssen.
- Verbrauchern ist einmal jährlich eine detaillierte Aufstellung der ihnen belasteten Provisionen und anderen Kosten zu übermitteln.

2 Kommentierung der einzelnen Regelungen

2.1 Kommentierung der Änderungen im WpHG

Durch die Regelungen in § 31 4b WpHG-Entwurf wird ein Provisionsverbot für die Honorarberatung zu Finanzinstrumenten nach WpHG normiert. Indirekt führt diese Regelung aber dazu, dass zu allen anderen Finanzdienstleistungen wie kapitalansparenden Versicherungen, Bausparverträgen und Kreditfinanzierungen parallel der Vertrieb über Provisionen gestaltet werden kann. Zum einen entsteht hieraus die bereits oben ausgeführte Problematik, dass in den Grenzen dieser Regelungen keine ganzheitliche Beratung auf Honorarbasis möglich ist. Daneben entsteht hieraus aber auch das Problem, dass trotz einer vereinbarten Honorarberatung im Verlauf der Beratung zu provisionierten Produkten gewechselt oder gezielt Produkte des eigenen oder eines verbundenen Unternehmens empfohlen werden könnten. Auch dieses Risiko verdeutlicht, dass die Honorarberatung nicht auf einzelne Produkte beschränkt werden darf.

vzbv-Forderung:

- Die Honorarberatung muss per Gesetz alle Finanzprodukte und -dienstleistungen umfassen und unabhängig vom empfohlenen Produkt muss ein uneingeschränktes Provisionsverbot gelten.

Gemäß § 31 Absatz 4b Nr. 2 WpHG-Entwurf soll die Empfehlung einer Honorar-Anlageberatung auf eine *hinreichende Anzahl* von auf dem Markt angebotenen Finanzinstrumenten fußen. Hier stellt sich die Frage, welche Kriterien seitens des Gesetzgebers an die Vorgabe „hinreichend“ gestellt werden? Dies gilt es zu konkretisieren. Wobei die Maßgabe eines hinreichenden Marktüberblicks aus unserer Sicht zwar eine notwendige, aber keine ausreichende Bedingungen darstellt. Denn für den Verbraucher wird es entscheidend sein, dass die abgegebenen Finanz-Empfehlung (für diese Dienstleistung leistet der

Verbraucher das Honorar) optimal zu seinen Bedürfnissen passt und ihm insbesondere auch ausnahmslos die nach anerkannten Qualitätskriterien relativ besten Produkte und Verträge empfohlen werden.

vzbv-Forderung:

- Die Vorgabe eines hinreichenden Marktüberblicks ist näher zu konkretisieren und muss überdies um die Vorgabe eines *best advice Ansatzes* ergänzt werden. Der Honorarberater muss danach gesetzlich verpflichtet sein, die für den Verbraucher besten Produkte (Spitzenprodukte der jeweiligen Anlageklasse) am Markt zu identifizieren. Um diese gewährleisten zu können, ist ein entsprechender Marktüberblick unerlässlich.
- Die Beratungsgrundsätze und Entscheidungskriterien zur Produktauswahl sind gegenüber dem Verbraucher vorvertraglich transparent darzulegen und von der Finanzaufsicht zu kontrollieren.

Gemäß § 31 Absatz 4b Satz 1 Nummer 2 WpHG-Entwurf wird Honorarberatern eingeräumt, eigene oder konzerneigene Produkte zu empfehlen. Dadurch geraten Honorarberater aber wieder in einen neuen Interessenkonflikt und könnten potentiell geneigt sein, genau die konzerneigenen Produkte zu empfehlen. Gerade diese Interessenskonflikte aus der Finanzvermittlung sind aber bei der Finanzberatung kategorisch auszuschließen. Eine Pflicht zur Offenlegung von Interessenkonflikten beseitigt diese nicht.

vzbv-Forderung:

- Der Honorarberater muss verpflichtet werden, bei einer Empfehlung eigener oder konzerneigener Produkte gegenüber dem Verbraucher und gegenüber der Aufsicht zu begründen, warum das eigene oder konzerneigene Produkte gegenüber sonstigen Marktangeboten besser abschneidet (*best advise Anforderung*).

§ 31 Absatz 4b Satz 1 Nummer 3 WpHG-Entwurf verbietet Honorarberatern die Einbehaltung jeglicher Zuwendungen. Um Verzerrungen und Umgehungen dieser Bestimmungen auszuschließen, sollte in diesem Zusammenhang gesetzlich geklärt werden, welche Vertriebsanreize von dem Begriff Zuwendungen mindestens umfasst sind. Umfasst sein müssen mindestens Abschluss-Provisionen, Bestandsprovisionen, Innenprovisionen Courtagen und Margen sowie sonstige Zuwendungen (wie PC-Ausstattung, Schulungen, Reisen u.ä.). Der Gesetzgeber sollte streng beobachten, wie der Markt auf diese Bestimmung reagiert und die Begriffsauslegung fortlaufend hieran anpassen, um sicherzustellen, dass im Wege der Honorarberatung tatsächlich keine produktverbundenen Vertriebsanreize das Beratungsergebnis beeinflussen.

Warnend klarstellen möchten wir auch, dass eine Regelung, wonach Finanzberater zugleich als Vermittler tätig sein dürfen, wenn sie erhaltene Zuwendungen an den Verbraucher auskehren (Provisionsabgabegebot), verschiedene neue Probleme hervorruft. Erstens können Verbraucher nicht erkennen, ob der Anbieter diese Pflicht auch einhält. Deshalb wäre eine entsprechende Aufsicht zu etablieren. Aber selbst dieser Aufsicht können nicht alle Informationen zur Verfügung stehen, um die Einhaltung eines Provisionsabgabegebotes wirksam zu überwachen. Zweitens haben Finanzberater einen Anreiz, Produkte zu empfehlen, bei denen hohe Provisionen einkalkuliert sind, weil die Verrechnung der Provisionen mit dem Beratungshonorar dieses Honorar dann günstiger erscheinen lässt. Im Extremfall

könnten Finanzberater sogar damit werben, dass ihre Beratung unterm Strich (nach Verrechnung) sogar kostenlos sei. Es ist schädlich, wenn Preise für Beratungsleistung auf diese Weise verschleiert werden.

vzbv-Forderungen:

- Die Begriffe *Zuwendungen* und *Vertriebsanreize* sind zu konkretisieren und müssen insbesondere auch Margen umfassen.
- Es ist klarzustellen, dass die Annahme beziehungsweise Einbehaltung aller denkbaren Zuwendungen und Vertriebsanreize für die Honorarberatung ausgeschlossen sind.

Gemäß § 31 Absatz 4c Satz 1 WpHG-Entwurf muss der Honorar-Anlageberater den Kunden bei einer Empfehlung darüber aufklären, dass ein ihm nahestehendes Institut Anbieter beziehungsweise Emittent dieses Finanzinstruments ist und in diesem Kontext über sein eigenes Gewinninteresse an dem Geschäftsabschluss oder das eines ihm wirtschaftlich nahestehenden Instituts informieren. Demnach akzeptiert der Gesetzgeber hier das Vorhandensein eines Interessenkonfliktes zulasten des Verbrauchers und sieht nur eine Hinweispflicht über diesen Interessenkonflikt vor. Offenlegungspflichten beseitigen Interessenskonflikte aber nicht. Hinweise auf Interessenkonflikte sind kein probates Mittel, um den negativen Folgen von Interessenkonflikten angemessen entgegenzuwirken. Überdies erfolgen solche Hinweise im Allgemeinen standardisiert eher in abstrakter Form und gerade nicht explizit auf die konkrete Situation bezogen, so dass der Hinweis vom Verbraucher meist nicht ausreichend wahrgenommen werden kann. Auch stellt sich die Frage, wann der Hinweis als ausreichend erachtet wird. Reicht der Hinweis darauf, dass wirtschaftliche Interessen und Gewinninteressen bestehen? Oder muss auch über die Höhe der wirtschaftlichen Interessen aufgeklärt werden?

vzbv-Forderungen:

- Das Eigeninteresse muss genau, das heißt in Euro und Cent gegenüber dem Kunden quantifiziert werden.
- In der Konsequenz der Honorarberatung, nach der der Kunde für die Dienstleistung Beratung zahlt, sollten diese wirtschaftlichen Interessen an den Kunden auszukehren sein.

Gemäß § 31 Absatz 4c Satz 2 soll es Instituten im Wege der Honorarberatung untersagt sein, ein Geschäft im Wege eines Festpreisgeschäftes auszuführen. Diese Klarstellung unterstützen wir vollumfänglich. Denn bei einem Festpreisgeschäft bestimmen statt Provisionen Margen das wirtschaftliche Interesse. Um Missverständnisse und Verzerrungen an dieser Stelle auszuschließen, ist es nur konsequent und erforderlich, Festpreisgeschäfte im Falle einer Honorarberatung zu verbieten. Das Verbot ist konsequent und richtig.

vzbv-Position:

Die Klarstellung, Honorarberatern Festpreisgeschäfte zu untersagen, wird vollumfänglich unterstützt.

Problematisch bleibt jedoch die in § 31 Absatz 4c Satz 3 vorgesehene Ausnahme, nach der solche Finanzinstrumente, deren Anbieter oder Emittent das Institut selbst ist, doch als Festpreisgeschäft abgewickelt werden dürfen. Festpreisgeschäfte jeglicher Art sind mit der Honorarberatung nicht vereinbar und daher auszuschließen.

vzbv-Forderung:

- Festpreisgeschäfte sind gänzlich und ausnahmslos für die Honorarberatung zu verbieten.

Gemäß § 33 Abs. 3 a WpHG-Entwurf soll ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen nur dann Honorar-Anlageberatung erbringen dürfen, wenn es ausschließlich Honorar-Anlageberatung erbringt oder es die Honorar-Anlageberatung organisatorisch, funktional und personell von der übrigen Anlageberatung trennt. Wir sehen die klare Gefahr, dass eine organisatorische, funktionale und personelle Trennung keinen ausreichenden Schutz davor bietet, dass die Interessen des Wertpapierdienstleistungsunternehmens doch in die Beratungspraxis der Honorarberater einfließt und berücksichtigt werden.

vzbv-Forderung:

- Solche Mischsysteme sind auszuschließen. Honorarberatung soll nur dann erbracht werden dürfen, wenn das Unternehmen ausschließlich Honorarberatung und keine provisionsbasierte Finanzvermittlung anbietet.

2.2 Kommentierung der Änderungen in der Gewerbeordnung

Der Gesetzentwurf sieht die Schaffung einer Honorar-Vermögensanlagenberatung vor. Damit sollen Honorarberatungsangebote zu Vermögensanlagen wie geschlossenen Fonds geschaffen werden. Da diese Finanzprodukte ohnehin in den seltensten Fällen überhaupt für Verbraucher als Kleinanleger geeignet sind, ist es nicht angemessen, in diesem Marktsegment eine Honorarberatung vorzusehen. Im Übrigen gilt die oben ausgeführte Argumentation, dass eine Segmentierung der Honorarberatung auf einzelne Produkte dem Sinn der Honorarberatung entgegensteht.

vzbv-Forderung:

- Diese Regelung ist abzulehnen. Sie sollte gänzlich gestrichen werden.

Datum: 15.03.2013

Stellungnahme

zum Antrag der Fraktion der SPD Verbraucherschutz stärken – Honorarberatung etablieren

BT-Drucksache 17/8182 vom 14.12.2011

Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. – vzbv
Fachbereich Finanzdienstleistungen
Markgrafenstr. 66
10969 Berlin
fdl@vzbv.de
www.vzbv.de

Der vzbv begrüßt und unterstützt den Antrag der SPD in den wesentlichen Punkten.

Es ist richtig, dass nur dann ein echter Markt für Verbraucherberatung entstehen kann, der sich klar am Bedarf der Verbraucher orientiert, wenn ein konsistentes Berufsbild für den unabhängigen Honorarberater kreiert wird. Der im derzeitigen Entwurf des Honoraranlageberatungsgesetzes gewählte produktbezogene Ansatz ist demgegenüber nicht erfolgversprechend. Stattdessen muss der Honorarberater so reguliert werden, dass dieser die gesamte finanzielle Situation des Verbrauchers in den Blick nehmen kann und muss. Nur unter dieser Voraussetzung ist es ihm möglich, ganzheitliche Lösungsansätze zu vermitteln. Mit einer Voreinstellung auf eine bestimmte Produktgruppe ist dies nicht vereinbar. (Wir verweisen insoweit auf unsere Ausführungen in unserer Stellungnahme zum Gesetzentwurf).

Wir pflichten dem SPD-Antrag auch dahingehend bei, entsprechende Anforderungen sowohl an die Sachkunde als auch an die persönliche Zuverlässigkeit der Honorarberater zu stellen, sowie eine Berufshaftpflichtversicherung abzuschließen. Diese Anforderungen dienen der Qualitätssicherung der Beratung und damit dem Verbraucherschutz.

Besondere Unterstützung finden die Ausführungen des SPD-Antrags in ihrer konsequenten Forderung danach, die Anbieter zu verpflichten, Nettotarife flächendeckend für alle Produkte des Finanzmarktes einzuführen, diese im Produktinformationsblatt auszuweisen und die Vermittlung von Produkten auf der Grundlage der Nettotarife auch den Honorarberatern zu ermöglichen. Nur hierdurch können Transparenz und Vergleichbarkeit entstehen. Nettotarife und Nettoprodukte sind dabei eindeutig der Variante einer alleinigen Provisionsdurchleitung an den Verbraucher vorzuziehen. Eine Provisionsdurchleitung kann zu der kontraproduktiven Konstellation führen, dass Verbraucher den Vertrag mit der höchsten Provision wählen, weil hohe ausgekehrte Summen attraktiv wirken. Nur die Klarheit und Wahrheit von Nettotarifern kann die Grundlage dafür bieten, bedarfsgerechte Verbraucherberatung zu fördern. Die Provisionsdurchleitung sollte daher maximal im Rahmen einer Übergangsfrist Geltung finden.

Hinsichtlich der Vergütung der Honorarberatung hält es der vzbv für zweckmäßig, Rahmenvorschriften zur Vergütung der Honorarberater auf Stundenbasis zu schaffen. Eine Gebührenordnung kann nach Evaluierung des Marktes angedacht werden. Jedenfalls ist eine Vereinbarung auf Stundenbasis zu wählen, um Festhonorare zum Beispiel in Form sogenannter Kostenausgleichsvereinbarungen, die unabhängig vom Zeitaufwand gestellt werden und derzeit zur Umgehung der Verteilung der Abschlusskosten bei Lebensversicherungen auf fünf Jahre missbraucht werden, zu vermeiden.

Der vzbv stimmt in jedem Punkt der Etablierung des Finanzmarktwächters zu. Nur durch eine Beobachtung des Finanzmarktes an der Quelle, an der die Beschwerden und Verbraucherprobleme auflaufen - den Verbraucherzentralen - können unlautere Vertriebspraktiken und Produkte aufgespürt und systematisch erfasst werden und Missstände an die Aufsichtsbehörde, Politik, Unternehmen und Öffentlichkeit weitergeleitet werden.

Auch der im SPD-Antrag vorgesehenen umsatzsteuerrechtlichen und einkommenssteuerrechtlichen Harmonisierung von Honorarberatung und Provisionsvermittlung und der entsprechenden Produkte pflichtet der vzbv bei.

Hinsichtlich der Einschätzung, dass Honorarberatung und Provisionsvermittlung weiter nebeneinander bestehen sollten, vertreten wir im Gegensatz zum SPD-Antrag das Anliegen, zumindest mittels einer Übergangsphase von maximal 10 Jahren per Gesetz gänzlich auf Honorarberatung umzustellen. Provisionen wären danach in der Finanzvermittlung zu verbieten. (vgl. unsere untenstehenden Thesen zum provisionsbasierten Finanzvertrieb und

zur Forderung eines Provisionsverbotes in der Finanzberatung und im Finanzvertrieb vom 15.3.2013).

Thesen zum provisionsbasierten Finanzvertrieb

1. Verbraucher haben einen Bedarf an qualifizierter persönlicher Finanzberatung. Der Anteil der Selbstentscheider ist in der Minderheit und umso kleiner, je komplizierter die zu treffenden Entscheidungen und Produkte sind. Das Gros der **Verbraucher sucht nach wie vor Beratung**.
2. **Berater, Beraterfirmen und Kreditinstitute** erzeugen nach außen den Anschein, Dienstleister des Verbrauchers zu sein. Tatsächlich stehen sie aber **im Lager des Herstellers von Finanzprodukten**.
3. Gegenüber Verbrauchern wird bis heute der verzerrte und **falsche Eindruck vermittelt**, dass der provisionsbasierte Finanzvertrieb **kostenlos** sei. Die Praxis ist, dass der **wahre Preis der Beratung verschleiert**, nur ungenau dargestellt oder gar verweigert wird.
4. Der wirtschaftliche Erfolg von Finanzvermittlern misst sich daran, dass sie Finanzprodukte mit **möglichst hohen Provisionen** vermitteln. Was für die Finanzvermittler rational ist, läuft zugleich aber einer guten, an den Interessen des Verbrauchers orientierten Beratung entgegen.
5. **Die provisionsbasierte Finanzberatung schafft grundlegende Interessenkonflikte** zwischen Finanzvermittlern und den von ihnen beratenen Verbrauchern. Diesen Konflikten können sich auf Dauer selbst hoch integere und hochgradig kundenorientierte Finanzvermittlern nicht entziehen.
6. Die Provisionsfinanzierung schafft also ein Milieu, in dem die **Beratungsqualität systematisch unterentwickelt** bleibt. Es werden Fehlanreize gesetzt, die auf das Gegenteil einer guten Beratung hinwirken. Die Vielzahl von Klagen über schlechte Beratungen und Provisionsschinderei sind Ausdruck dafür.
7. „Logik“ des Marktes ist, dass die Produzenten **qualitätsärmerer Finanzprodukte tendenziell höhere Provisionen** zahlen (müssen). Denn andernfalls bestände für die Finanzvermittler kein Anreiz, solche schlechteren Produkte in ihr Empfehlungssortiment aufzunehmen.
8. Die Provisionsberatung führt dazu, dass Ratsuchende mit **nicht bedarfsgerechten Produkten** zu **strukturell überhöhten Preisen** versorgt werden.
9. **Provisionsvertrieb ist systematisch zwangsläufig zu teuer**, weil die Produktvermittlung stets auch die Kosten derjenigen Beratung tragen muss, an deren Ende keine Produktvermittlung steht.
10. Die **legale Verschleierung** der wahren Kosten, eine fehlende konkrete Berichtspflicht über erhaltene Zuwendungen sowie enttäushtes Vertrauen sind wesentliche Ursache dafür, dass Verbraucher einer Finanzberatung gegen Honorar skeptisch gegenüber treten.

Forderung zur Problemlösung

1. Die **provisionsfinanzierten Beratung** und Vermittlung von Finanzprodukten an Endverbraucher ist **zu verbieten**. Abschluss- und Vermittlungsprovisionen sind den Verbrauchern vielmehr gesondert in Rechnung zu stellen. Bestandsprovisionen sind generell zu verbieten oder bei Bedarf durch einen entgeltlichen Beratungsvertrag mit dem Verbraucher zu ersetzen.

Forderungen für die Übergangszeit

2. In der Übergangszeit bis zu einem Provisionsverbot muss der Irrtum **einer kostenfreien Finanzberatung** durch umfassende Transparenz über Provisionen und sonstige Zuwendungen und Vertriebsanreize **umgehend aufgelöst** werden.

Dies bedeutet:

- a) Verbrauchern ist **vor Vertragsabschluss** in wahrer, klarer und leicht verständlicher Form mitzuteilen, mit welchen Kosten sie über den Umweg von **Provisionen**, anderen **Kickbacks** und **sonstigen Vertriebsanreizen** für die Beratung und Vermittlung des Finanzproduktes belastet werden (alle Eigeninteressen sind offenzulegen). Sofern Vertriebe ihre Produkte mit einem Preisnachlass auf den offiziellen Markteinführungspreis beziehen (**Festpreisgeschäften**), sind diese **Margen** wie eine Provision auszuweisen und offenzulegen.
 - b) Diese **Aufklärung ist in einer rechnungsähnlichen und standardisierten Form** zu gestalten.
 - c) Für **Bestandsprovisionen** bedarf es einer **gesonderten Information**, in der neben der Höhe dieser Provisionen insbesondere auch die **konkreten Gegenleistungen des Anbieters** aufgeführt werden müssen.
 - d) Verbrauchern ist einmal **jährlich eine detaillierte Aufstellung** der erhaltenen Zuwendungen zu übermitteln.
3. Die Anbieter von Finanzprodukten müssen **verpflichtet** werden, neben ihren provisionshaltigen Produkten auch **provisionsfreie Alternativen anzubieten** oder zumindest mit dafür Sorge zu tragen, dass solche einkalkulierten Provisionen im Rahmen einer honorarfinanzierten Beratung an die Verbraucher erstattet werden.
 4. Gleichzeitig ist auch die **steuerliche Benachteiligung der honorarfinanzierten Beratung** gegenüber der Provisionsfinanzierung zu beenden.