

Stellungnahme zum Gesetzentwurf der Bundesregierung „Entwurf eines Gesetzes zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente (Honoraranlageberatungsgesetz) – Drucksache 17/12295

Berlin, den 15.03.2013

VGF Verband Geschlossene Fonds e.V.

1 Vorbemerkung

Die Anbieter geschlossener Fonds in Deutschland unterliegen ihrerseits derzeit einem großen Regulierungsprozess. Mit Umsetzung der AIFM-Richtlinie durch das AIFM-Umsetzungsgesetz werden die bisher teilregulierten Unternehmen voll reguliert. Sie unterstehen ab dem 22. Juli 2013 im Rahmen des neuen Kapitalanlagegesetzbuchs (KAGB) unter der Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht. Anbieter, die zukünftig weiterhin das Geschäft mit geschlossenen Fonds betreiben wollen, brauchen dazu eine Zulassung der Bundesanstalt als AIF-Kapitalverwaltungsgesellschaften.

Die Anbieter geschlossener Fonds sind schon heute in der Regel nur der „Hersteller“ und Konzeptionär von Fonds. Der Vertrieb eines Fonds an Anleger erfolgt über Intermediäre wie Banken und bankenunabhängige Einrichtungen. Die Kapitalverwaltungsgesellschaft als Manager eines Publikums-AIF hat keinen unmittelbaren Kontakt und Zugang zu ihren potenziellen Anlegern. Der Anlegerkontakt ist Geschäftsgrundlage der Vertriebe und wird von diesen auch entsprechend geschützt. Beispielsweise ist durch Regelungen in Vertriebsvereinbarungen verboten, dass ein Fondsanbieter direkt Kontakt mit Kunden von Banken aufnimmt. Die KVG – oder der AIF selbst – schließt mit Vertriebspartnern wie z.B. Banken, Sparkassen oder dem bankenunabhängigen Vertrieb Vertriebsvereinbarungen ab. Letztere treten dann mit den potenziellen Anlegern in Kontakt und führen die Beratung oder Vermittlung durch. Hierbei sind sowohl von Beratern in Banken und Sparkassen wie auch von bankenunabhängigen Beratern und Vermittlern die Regelungen des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) zu beachten.

Vor diesem Hintergrund besteht ein großes Interesse der Anbieter an qualifizierten und beaufsichtigten Vertriebspartnern. Die Frage der Vergütung spielt für die Anbieter dabei eine untergeordnete Rolle. Entscheidend ist, dass genügend Berater und Vermittler im Markt zur Verfügung stehen, die entsprechend der Nachfrage von Kunden geschlossene Fonds qualifiziert beraten und vertreiben können. Ein Nebeneinander von Provisionsberatung und Honorarberatung wird daher ausdrücklich unterstützt. Die Einführung einer gesetzlichen Regelung der Honorarberatung mit vergleichbaren Standards zur Provisionsberatung ebenso. Die vorliegenden Regelungen sind gut geeignet, zusätzlich zu den bestehenden Vertriebsstrukturen in Deutschland einen Mehrwert für Anleger zu schaffen.

2 Konkrete Anmerkungen

Im Einzelnen möchten wir zu dem Gesetzentwurf folgendes anmerken:

2.1 Verbot nicht monetärer Zuwendungen

Der Entwurf sieht vor, dass vom Honoraranlageberater keinerlei Zuwendungen Dritter entgegengenommen und behalten werden dürfen. Verboten werden rigoros nicht monetäre Zuwendungen. Diese Regelung sollte überdacht werden. Maßnahmen, wie z.B. Produktvorstellungen und –schulungen, Informationsmaterialien etc. sind geeignet die Beratungsqualität zu steigern. Sie liegen damit im Kundeninteresse. Ein Verbot der Annahme solcher Leistungen könnte daher kontraproduktiv wirken.

2.2 Organisatorische Trennung

Ziel des Gesetzentwurfs ist die Etablierung der Honoraranlageberatung und Schaffung eines einheitlichen Rahmens. Vor diesem Hintergrund ist die zwingende Trennung von Provisions- und Honorarberatung in einem Institut nach § 33 Abs. 3 a WpHG-E zu überdenken. Vorstellbar ist, dass gerade kleinere Institute vor die Entscheidung gestellt werden, entweder Honorarberatung oder Provisionsberatung anzubieten. Das Angebot beider Formen ist für kleinere Häuser meist schwierig, da sie nicht über die erforderlichen personellen Möglichkeiten der organisatorischen Trennung verfügen. Anstatt die Kunden dann mit beiden Vergütungsformen der Beratung bekannt zu machen, wird dem Kunden nur eine Form angeboten. Käme es zu dieser Entwicklung, könnte sich dies hemmend auf die Etablierung der Honorarberatung auswirken.

2.3 Unvereinbarkeit Honorar-Finanzanlagenberater mit Erlaubnis Finanzanlagenvermittler

Das Verbot für den Honorar-Finanzanlagenberater zugleich eine Erlaubnis als Finanzanlagenvermittler zu haben (§ 34 h Abs. 2 Satz 1 GewO-E) ist aus unserer Sicht zu überprüfen. Denn es wirkt dem Zweck entgegen, Honorarberatung zu etablieren. Gerade in der Anfangszeit des dualen Systems der Beratungsvergütung könnte es für bisherige Vermittler auf Provisionsbasis hemmend wirken, als Honorarberater tätig zu werden, da der Wechsel für sie finanzielle Unsicherheiten bringt, bei weiter laufenden gleichbleibenden Ausgaben.

2.4 Fehlende Definition von „hinreichend“ in § 31 Abs. 4b Nr. 2 WpHG-E

Unklar bleibt in der Formulierung in § 31 Abs. 4b Nr. 2 WpHG-E was mit einer „hinreichenden“ Anzahl von auf dem Markt angebotener Finanzinstrumente gemeint ist. Darüber hinaus bleibt unklar wann von einer „hinreichenden“ Streuung der Art und des Anbieters bzw. Emittenten ausgegangen werden kann. Eine Definition bzw. Eingrenzung ist aus unserer Sicht zur Sicherung einer einheitlichen Praxis erforderlich.

Rechtsanwalt
Hauptgeschäftsführer
Eric Romba

VGF Verband Geschlossene Fonds e.V.
Georgenstrasse 24
10117 Berlin
Tel.: +49 30 31804900
eMail:kontakt@vgf-online.de