



Bundesinitiative der Honorarberater

E-Mail: info@bundesinitiative-honorarberater.de

Internet: www.bundesinitiative-honorarberater.de

Berlin, 1. Dezember 2010

Hinweise und Empfehlungen der Bundesinitiative der Honorarberater

an den Finanzausschuss des Deutschen Bundestages
im Rahmen seiner öffentlichen Anhörung am Mittwoch, 1. Dezember 2010,
das

Gesetz zur Stärkung des Anlegerschutzes und Verbesserung der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarkts
(Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetz)
sowie die zugehörigen Anträge (BT-D 17/2136, 17/3540, 17/3210, 17/3481)
betreffend

Die Bundesinitiative der Honorarberater möchte im Rahmen der schriftlichen Stellungnahme vorab im Hinblick auf den bereits fortgeschrittenen Verfahrensstand sowie die übrigen spezialisierten Sachverständigen Ihre Hinweise und Empfehlungen auf die Regelungen zur Honorarberatung beschränken.

Im Rahmen der öffentlichen Anhörung stehen wir uneingeschränkt für sämtliche Aspekte der Gesetzesvorlagen und betreffenden Anträge zur Verfügung.

Wir möchten folgendes feststellen:

1.

Ein verlässlicher Rechtsrahmen zur Regulierung der Honorarberatung (Finanzberatung) und damit Schaffung eines eigenen geschützten Berufsbildes ist im aktuellen Gesetzesentwurf nicht enthalten

Der vorliegende Gesetzesentwurf lässt den von uns dringend befürworteten rechtlichen Rahmen zur Schaffung eines eigenständigen Berufsbildes für den Honorarberater (oder Finanzberater, wie von der SPD-Fraktion mit BT-D 17/2136 vorgeschlagen) noch vollkommen aus und verweist auf eine inhaltlich noch offene, gewerberechtliche Regulierung.

Dies muss sich nach unserer Einschätzung so rasch wie möglich ändern. Es ist allseits bekannt, dass seit diesem Jahr am Markt bereits verstärkt Mischmodelle („Honorarvermittlung“) auftreten, die die Kunden auf der Kostenseite zu Unrecht doppelt (durch Abrechnung eines separaten Beratungshonorars und anschließende klassische Produktvermittlung gegen Provision, die bereits Kosten für die Beratung beinhaltet) belasten. Erst die Einführung eines gesetzlichen Bezeichnungsschutzes für den Honorar- oder Finanzberater kann diese Doppelbelastung bei Mischmodellen wirkungsvoll verhindern.

Der zu Recht sehr positive Leumund der Honorarberatung darf aus unserer Sicht nicht durch eine zu lange Wartezeit bis zur tatsächlichen gesetzlichen Verankerung in Mitleidenschaft gezogen werden. Im Status Quo sind sich die Kunden noch häufig unsicher, ob sie auch einen „tatsächlichen“ Honorarberater beauftragen oder ob nicht vielleicht doch „hinten herum“ weiterhin an zusätzlicher Produktvermittlung verdient wird.



2.

Nicht nur die Qualifikation entscheidet über das Beratungsergebnis, sondern sehr wohl auch die Vergütungsform

Die These, dass nicht die Form der Vergütung über die Qualität in der Beratung entscheidet, sondern vielmehr die fachliche Qualifikation des Beraters, erfährt gerade in jüngster Zeit und insbesondere von Seiten der Vertreter der Provisionsmodells vehementen Zuspruch. Fakt ist: Die Qualifikation eines Beraters bestimmt natürlich die Qualität seiner Empfehlungen für den Kunden. Doch gilt es auf Basis der in der Finanzkrise deutlich gewordenen und vielfach diskutierten Beratungsdefizite zu bedenken: Eine fachlich hervorragende Beratungs- und hierdurch Empfehlungsqualität kann durch andere Effekte - wie zum Beispiel vorgegebene Vertriebsziele - wesentlich überlagert werden.

Sicherlich steht außer Frage, dass die etablierten Anbieter ein grundsätzlich hohes Qualifikationsniveau ihrer Mitarbeiter bieten können. Doch stehen eben diese spätestens seit der Finanzkrise in aus unserer Sicht nicht unbegründetem Verdacht, dass ihren Kunden vor allem diejenigen Anlageprodukte empfohlen wurden, die für die jeweiligen Ertragsvorgaben deutlich lohnender waren als für die Anlageziele der Kunden. Finantest berichtete hierzu jüngst in Heft 9/2010 (Seite 32ff.). Fazit: Aus unserer Sicht überlagert die allseits bekannte und ungebrochen starke Vertriebsorientierung den Effekt einer guten Beraterqualifikation.

Derartige mögliche Interessenskonflikte werden in der Honorarberatung dagegen von vornherein durch das direkte und ausschließliche Auftragsverhältnis zwischen Kunde und Berater ausgeschlossen. Im Gegensatz zum Makler, der vom Produktanbieter vergütet wird, erhält der Honorarberater jedoch unabhängig vom Ergebnis beziehungsweise empfohlenen Produkt stets die gleiche Vergütung direkt vom Kunden. Nur hierdurch sind Interessenskonflikte zwingend ausgeschlossen.

3.

Honorarberatung und Provisionsberatung schließen einander aus

In der aktuellen Diskussion zur Honorarberatung gilt es unter anderem auch festzustellen, ob ein einzelner Anbieter sowohl Honorarberatung als auch klassische Vermittlung anbieten darf. Das Argument dafür: Der Kunde müsse nur wissen, auf welche Art und Weise er von seinem Berater beraten werde. Dann könne der Kunde selbst abwägen, welche Beratungsform ihm geeigneter scheine und entsprechend autark wählen. Der Berater müsste in diesem Fall in einer klassischen Doppelrolle fungieren: Er vermittelt seinem Kunden Versicherungen, berät ihn aber über Vermögensanlagen auf Honorar- und Nettobasis – und beim nächsten Mal vielleicht umgekehrt. Doch wer entscheidet? Diese Doppelrolle bietet vielmehr wieder die Gelegenheit, dass der Berater erneut zu seinen Gunsten entscheidet.

Von Beginn an haben wir uns deshalb vehement gegen dieses Doppelmodell gewandt. Jeder im Kundengeschäft tätige Berater weiß, wie schwer es für die Kunden heutzutage überhaupt ist, eine auch nur annähernd zutreffende Kenntnis über die tatsächliche Interessenlage seines Beraters zu erhalten. Ist dieser nun Berater oder Verkäufer? Wie viele Kunden können das VVG derzeit zielsicher anwenden und zwischen Versicherungsmakler nach §34d GewO und Versicherungsberater nach §34e GewO tatsächlich unterscheiden? Aus unserer Sicht kann eine solche in der Praxis kaum zu trennende Doppelrolle des Beraters nicht im Sinne des Verbraucherschutzes sein – und schon gar nicht im Sinne des Wettbewerbs.



Eine Honorarberatung muss zum Beispiel zweifelsohne auch einmal zu dem Ergebnis führen können, dass der Kunde bewusst nichts abschließen soll. Würde dies jedoch ein Honorarberater empfehlen, der anschließend zusätzlich an der Umsetzung seine Provision verdienen möchte? Wohl kaum.

Unserer festen Überzeugung nach ist deshalb nur der reine Honorarberater in der Lage, auch tatsächlich einen Wettbewerb mit der provisionsorientierten Beratung herzustellen und diesen zu leben.

4.

Kein Beratungsmodell hat einen Alleinstellungsanspruch, aber es darf keinen Etikettenschwindel geben

Nicht selten war in diesem Jahr in redaktionellen Beiträgen, Kommentaren oder auch unterschiedlichen Internetblogs schon zu lesen, dass eine einseitige Förderung der Honorarberatung strikt abzulehnen sei. Diese Gegenwehr kann schon etwas verwundern, denn eine einseitige Förderung der Honorarberatung war weder je angedacht, noch stand sie bei den beteiligten – insbesondere politischen – Protagonisten je im Raum.

Zentrale Intention muss vielmehr sein, den Wettbewerb und damit die Kunden entscheiden zu lassen, welches Beratungsmodell sich letztlich bewährt. Dies ist ein pures Verbraucherschutzpolitisches Argument, das aus unserer Sicht selbstverständlich voll mitzutragen ist.

Ohne einen verbindlichen Rechtsrahmen und darin enthalten einen gesetzlichen Bezeichnungsschutz des Honorar- oder Finanzberaters kann der gewünschte Wettbewerb aber erst gar nicht entstehen - und gerade das darf eben nicht sein.

5.

Verbesserung des Kenntnisstandes der Verbraucherinnen und Verbraucher durch eine Informationskampagne, die auch über Honorarberatung aufklärt

Die deutliche Mehrheit unserer Mitglieder stellt im Tagesgeschäft fest, dass die Kunden die unabhängige Honorarberatung unverändert noch nicht kennen oder aber falsche inhaltliche Vorstellungen mit ihr verbinden. Grund hierfür sind unter anderem zahlreiche Gutachten, die im Laufe des Jahres publiziert wurden und die klassische Provisionsberatung bei Banken und Finanzvertrieben der Honorarberatung derart gegenüberstellen, als das nur Letztere auch tatsächlich kostenpflichtig sei. Hierdurch entstehen rasch irreführende Ergebnisse. Fakt ist: Jede Beratung kostet.

Im Rahmen der allgemeinen Transparenzdebatte herrscht Einigkeit aller Beteiligten, dass die mit einem Produkt- oder Versicherungsabschluss oder einer unabhängigen Beratung verbundenen Kosten transparent sein und offengelegt werden müssen. Dieser Zustand muss aber in der Wahrnehmung der Verbraucherinnen und Verbraucher erst gleichberechtigt hergestellt werden. Insofern wäre eine entsprechende neutrale Aufklärung von erheblichem Nutzen für den tatsächlichen Wettbewerb der Beratungsmodelle.

Vermieden werden könnte damit auch das Bild, dass sich Honorarberater nur vermögende Kunden leisten können.



Es gibt zahlreiche Beispiele, die belegen, dass auch bei Geringverdienenden mit wenig Vermögen erhebliche Vorteile durch eine unabhängige Honorarberatung mit Nettoprodukten (aus denen die üblichen Abschluss- und Bestandsprovisionen für den klassischen Vertrieb heraus gerechnet sind) realisiert werden können.

6.

Schaffung eines öffentlichen Honorar- oder Finanzberaterregisters

Ein öffentlich zugängliches und unabhängig verwaltetes Register schafft unzweifelhaft Kundenvertrauen. Analog zum bereits bestehenden Vermittlerregister bei Versicherungen (www.vermittlerregister.info) sollte unserer Meinung nach ein öffentliches Honorar- oder Finanzberaterregister bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) oder dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) e. V. ein-gerichtet werden, je nachdem, von wo die Aufsicht zukünftig erfolgen wird.

Wichtig: Die klare Unterscheidung zwischen Honorar- oder Finanzberatern auf der einen Seite und Finanzvermittlern auf der anderen Seite muss darin auf einfache Weise sichergestellt sein. Neben dem eigentlichen Beraterstatus sollten auch weitere Angaben, wie zum Beispiel zur jeweiligen Qualifikation, enthalten sein.

7.

Steuerliche Absetzbarkeit von Beratungshonoraren

Derzeit sind die Beratungskosten für eine unabhängige Honorar- oder Finanzberatung schlechter gestellt als im Produkt enthaltene Provisionen (wie zum Beispiel Ausgabeaufschläge oder Verwaltungskosten innerhalb eines Investmentfonds).

Eingepreiste Provisionen mindern den Anlagegewinn und können dadurch zu einer niedrigeren steuerlichen Belastung führen. Erst durch die steuerliche Abzugsfähigkeit von Honorarberatungskosten - die schließlich ein sinnvolles Investment zum Beispiel für die private Altersvorsorge und private Vermögensbildung darstellen - würde eine tatsächliche Gleichstellung beider Beratungsansätze erreicht.

8.

Schaffung tatsächlicher Nettoprodukte und Honorartarife

Für die tatsächliche Etablierung der Honorar- oder Finanzberatung ist eine entsprechende Produktwelt auf Nettobasis (also Produkte ohne eingerechnete Abschluss- und Bestandsprovisionen für den Berater) für sämtliche Anlage- und Versicherungsprodukte von entscheidender Wichtigkeit. Per heute ist noch deutlich zu häufig das Argument zu hören, „dass es ja nur wenige Honorartarife gebe“ und daher auch nur ein sehr eingeschränktes Leistungsspektrum innerhalb der Honorar- oder Finanzberatung verfügbar sei.

Dem ist zweifelsohne nicht mehr so. Fakt ist aber auch: Derzeit haben sich unverändert noch viele Anbieter trotz vehementen und fortdauernden Einsatzes von Service-Providern für Honorarberater dafür entschieden, weiterhin keine Nettoprodukte aufzulegen.



Bundesinitiative der Honorarberater

E-Mail: info@bundesinitiative-honorarberater.de

Internet: www.bundesinitiative-honorarberater.de

Berlin, 1. Dezember 2010

Der Grund hierfür: Ein Honorar- oder Finanzberater prüft für seine Kunden möglichst marktbreit und wird bei mehreren Versicherungen in aller Regel unterschiedliche Anbieter seinem Kunden empfehlen. Die Abschlusstreue eines Ausschließlichkeitsvertreters ist nicht gegeben.

Eine verstärkte Schaffung von Nettoprodukten und Honorartarifen sollte im Sinne der Schaffung einer gleichberechtigten Ausgangslage befördert und nicht nur den Anbietern überlassen werden.