



Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen

Eckpunkte für eine gesetzliche Regelung des Berufsbildes der Honorarberatung

Das Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV) hat im **Thesenpapier** zur Qualität der Finanzberatung und Qualifikation der Finanzvermittler von Juli 2009 gesetzlichen Regelungsbedarf für die Honorarberatung gesehen:

„Dem Verbraucher muss im Beratungsgespräch klar sein, ob er es mit einem Vermittler zu tun hat, der vom Verkauf von Finanzprodukten profitiert und für den die Beratung eine notwendige Vorstufe darstellt, oder mit einem unabhängigen Berater, der von der Beratungsleistung lebt (Honorar) und der Finanzprodukte entweder überhaupt nicht verkauft oder hieran nichts verdient. [...] Zur besseren Unterscheidbarkeit und Verlässlichkeit soll ein Berufsbild des Honorarberaters/unabhängigen Finanzberaters geschaffen und rechtlich verankert werden.“

Der **Gesetzesentwurf** zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts, der am 6. April 2011 vom Kabinett beschlossen wurde, hält im Vorblatt fest:

„Des Weiteren wird die Bundesregierung zeitnah die Möglichkeiten der umfassenden Regelung des Honorarberaters prüfen und so bald wie möglich gesetzlich umsetzen.“

Das BMELV schlägt die folgenden **Eckpunkte** für eine gesetzliche Regelung der Honorarberatung vor:

1. Anwendungsbereich

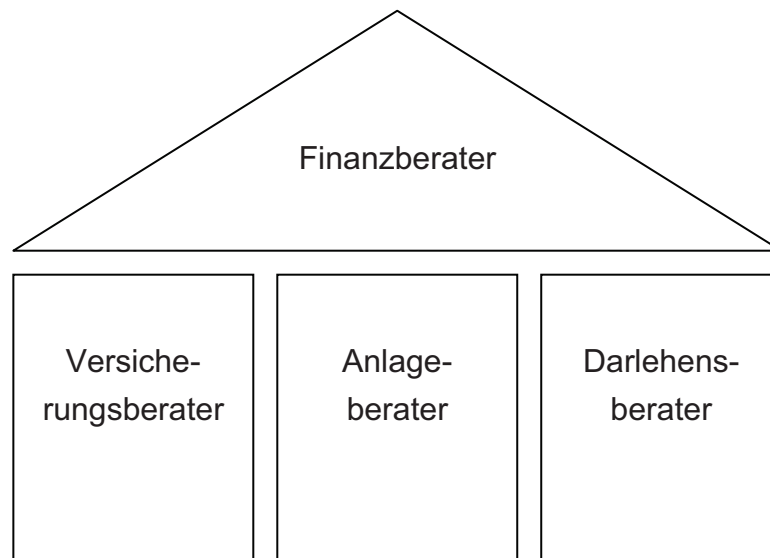
Die Honorarberatung soll den Verbrauchern als Alternative zum Provisionsmodell zur Verfügung stehen und für alle drei Produktgruppen von Finanzdienstleistungen gesetzlich verankert werden:

- Für Versicherungen existiert bereits der **Versicherungsberater**.
- Für Geldanlagen soll ein Berufsbild des **Anlageberaters** geschaffen werden. Dieser umgangssprachlich in einem weiteren Sinn verwendete Begriff ist gesetzlich auf die Honorarberatung über Geldanlagen zu beschränken. Eine weitere Ausdifferenzierung nach Produkten (z.B. Wertpapiere, Investmentfonds, Produkte des Grauen Kapitalmarkts) ist nicht vorgesehen.
- Für Darlehen soll neben den bereits geregelten Darlehensvermittler der **Darlehensberater** gestellt werden. Bei der Darlehensvermittlung besteht ebenfalls das Bedürfnis der Verbraucher nach einer unabhängigen Beratung.

Anlageberater und Darlehensberater sollen auch zu **Bausparverträgen** beraten können.

Wer eine umfassende Beratung zu allen drei Produktgruppen anbietet, soll **Finanzberater** genannt werden.

Berufsbild der Honorarberatung



Die genannten Honorarberater treten neben andere auf Honorarbasis beratende Berufe wie Steuerberater, Rentenberater und Rechtsberater (Rechtsanwälte).

2. Qualifikation

Der Versicherungs-, Anlage- und Darlehensberater muss hinsichtlich derjenigen Produktgruppen qualifiziert sein, über die er berät. Der Finanzberater muss hinsichtlich aller drei Produktgruppen qualifiziert sein.

Hinsichtlich des Qualifikationsniveaus bilden die allgemeinen Anforderungen an die Sachkunde, die auch auf Vermittler anwendbar sind, den Ausgangspunkt. Perspektivisch soll dieses Niveau für Honorarberater angehoben werden und auch Anforderungen an die berufliche Fortbildung umfassen.

3. Beratung

Der Honorarberater muss einen **ausreichenden Marktüberblick** haben, d.h. die Beratung muss auf der Grundlage einer hinreichenden Zahl von auf dem Markt angebotenen Produkten und Anbietern erfolgen. Wer als Finanzberater tätig wird, muss bei der Beratung außerdem das **Zusammenwirken aller drei Produktgruppen** berücksichtigen.

Der Verbraucher kann, wenn er die Dienste des Honorarberaters in Anspruch nimmt, auf die **Beratung** und deren **Dokumentation** nicht verzichten. Für den Darlehensberater ist eine entsprechende Dokumentationspflicht noch zu schaffen.

4. Vermittlung

Der Honorarberater soll nicht nur abstrakt beraten dürfen, sondern auch den Erwerb eines konkreten Finanzprodukts vermitteln können. Dem Kunden ist nicht gedient, wenn er sich nach der Beratung selbst um den Erwerb des Finanzprodukts kümmern muss. Es kann sonst passieren, dass er nicht nur das Honorar des Honorarberaters, sondern über den Produktpreis auch die Provision des Vermittlers zahlt. Für die Vermittlung darf der Honorarberater aber weder vom Produkthanbieter noch von einem Dritten einen wirtschaftlichen Vorteil für sich behalten.

5. Vergütung

Der Honorarberater wird ausschließlich vom Kunden vergütet. Er muss den Kunden vor Abschluss des Beratungsvertrags über die Höhe der von ihm verlangten Vergütung unterrichten.

Für andere beratende Berufe, z.B. Rechtsanwälte und Architekten, bestehen detaillierte gesetzliche **Vergütungsregelungen**. Das BMELV hält ähnliche Regelungen für Honorarberater perspektivisch für wünschenswert, für die gesetzliche Regelung des Berufsbildes aber nicht für zwingend.

6. Unabhängigkeit

Der Honorarberater muss in seinen Entscheidungen von den Produkthanbietern unabhängig sein. In keinem Fall darf er Provisionen oder sonstige wirtschaftliche Vorteile von Produkthanbietern für sich behalten.

Grundsätzlich dürfen zwischen dem Honorarberater und Produkthanbietern keine wirtschaftlichen Verflechtungen bestehen. **Banken** und andere Finanzdienstleistungsunter-

nehmen, die neben dem Vertrieb auf Provisionsbasis auch Honorarberatung anbieten wollen, müssen für die Honorarberatung einen strikt getrennten Geschäftsbereich oder ein Tochterunternehmen gründen, damit die Unabhängigkeit gewährleistet ist. Zusätzlich muss die Bank angemessene Grundsätze aufstellen, organisatorische Vorkehrungen treffen und wirksame Verfahren vorhalten, um sicherzustellen, dass ihre Empfehlungen im Rahmen der Honorarberatung nicht zugunsten von haus- und konzerneigenen Produkten beeinflusst werden.

7. Provisionen

Zahlreiche Versicherungs- und Anlageprodukte sind ohne eingerechnete Provisionen oder Rückvergütungen auf dem Markt nicht erhältlich. Dies kann zu dem Problem führen, dass der Kunde neben dem Honorar für die Beratung über den Produktpreis zwangsläufig auch die Provision für die Vermittlung zahlt. Dieses Problem kann dadurch gelöst werden, dass entweder die Anbieter zur Bereitstellung ihrer Produkte zu **Nettotarifen** verpflichtet werden oder die Honorarberater zur **Durchleitung der Provision** an den Kunden berechtigt und **verpflichtet** werden.

Gegenüber der Verpflichtung zu Nettotarifen ist die Berechtigung und Verpflichtung zur Durchleitung der Provision besser mit der marktwirtschaftlichen Ordnung vereinbar und daher zu bevorzugen.

Eine Durchleitung der Provision an den Kunden ist im Versicherungsbereich aber nur möglich, wenn für Versicherungsberater (nicht zwangsläufig auch für Versicherungsvermittler) das **Provisionsannahmeverbot** in § 34e Absatz 3 der Gewerbeordnung und das auf § 81 Absatz 2 Satz 4 des Versicherungsaufsichtsgesetzes gestützte **Provisionsabgabeverbot** aufgehoben werden. Dafür sprechen auch marktwirtschaftliche und wettbewerbliche Gründe.

Wegen der z.B. im Versicherungsbereich bestehenden Stornohaftung sind die technischen Details, auf welche Weise und zu welchem Zeitpunkt die Provisionen an den Kunden weiterzugeben sind, noch festzulegen. Hierbei ist eine rätierliche Weitergabe an den Kunden, verbunden mit einer Treuhandlösung für die noch ausstehenden Beträge denkbar.

8. Übergangsregelung

Vermittlern, die derzeit noch auf Provisionsbasis arbeiten, sollte der Übergang zur Honorarberatung erleichtert werden. Nur so kann erreicht werden, dass auf dem Markt eine hinreichend große Zahl von Honorarberatern tätig werden. In einer Übergangsregelung sollte festgelegt werden, dass für einen begrenzten Zeitraum bestehende Vertragsverhältnisse auf Provisionsbasis fortgeführt werden können, neue Vertragsverhältnisse aber nur noch auf Honorarbasis begründet werden können.

9. Aufsicht

Derzeit fallen Unternehmen, die nur über Versicherungen, Darlehen, Investmentfonds und Produkte des Grauen Kapitalmarkts beraten, unter die Aufsicht der **Gewerbebehörden**. Unternehmen, die über Wertpapiere beraten, fallen immer unter die Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (**BaFin**); das Unternehmen darf in diesem Rahmen auch über Investmentfonds und Produkte des Grauen Kapitalmarkts beraten. Banken und andere Finanzdienstleistungsinstitute, die über Darlehen, Investmentfonds und Produkte des Grauen Kapitalmarkts beraten, fallen ebenfalls unter die Aufsicht der BaFin.

Angesichts der aktuellen Diskussion über die Beaufsichtigung der freien Finanzvermittler stellt sich die Frage, ob diese Aufteilung der Aufsicht als gegeben hingenommen oder erneut in Frage gestellt werden soll. Der Ausgang des laufenden parlamentarischen Verfahrens zum Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts wird diese Frage präjudizieren. Versicherungsberater und Darlehensberater blieben bei der geltenden Struktur unter der Aufsicht der Gewerbebehörden, Anlageberater unter der Aufsicht der BaFin.

Entsprechend dem Grundsatz, dass bei Tätigkeit in verschiedenen Geschäftsbereichen die Aufsicht durch die „höhere“ Behörde wahrgenommen wird, sollte der neu zu schaffende **Finanzberater** jedenfalls unter die Aufsicht der BaFin gestellt werden.

10. Regelungsstandort

Die auf Honorarberater anwendbaren Regelungen sind je nach Produktgruppe auf verschiedene **Fachgesetze** verteilt. Sie betreffen meist sowohl Berater als auch Vermittler. Der Versicherungsberater ist bereits in der Gewerbeordnung geregelt. Der Anlageberater, der auch über Wertpapiere berät, könnte im Kreditwesengesetz geregelt werden. Darlehensvermittler sind derzeit im Bürgerlichen Gesetzbuch geregelt. Innerhalb der Bundesregierung wird geklärt, inwiefern Bereitschaft besteht, die genannten Fachgesetze zu ändern. Als Alternative kommt ein **eigenes Gesetz** zur Honorarberatung in Betracht, wobei ggf. der bereits geregelte Versicherungsberater auszuklammern ist.

Die **wirtschaftlichen Erfolgchancen** der Honorarberatung hängen allerdings noch von weiteren Faktoren ab:

- **Steuerliche Behandlung:** Für Versicherungsverträge im Bereich der Vorsorge (beispielsweise Lebensversicherungen) können die Beiträge und damit auch die in den Beiträgen eingerechneten Provisionen für die Vermittlung vom Verbraucher im Rahmen des Sonderausgabenabzugs als sogenannte Vorsorgeaufwendungen steuerlich geltend gemacht werden. Ein gesondert abgerechnetes Honorar für die Beratung über dieselben Produkte kann bisher hingegen nicht steuermindernd geltend gemacht werden. Eine steuerliche Gleichbehandlung der Honorarberatung ist anzustreben.

- **Bürokratieaufwand:** Der durch gesetzliche Vorgaben bedingte organisatorische und finanzielle Aufwand für die Zulassung und Tätigkeit als Finanzdienstleistungsinstitut ist relativ hoch. Damit auch mittelständische Unternehmen als Finanzberater und Anlageberater tätig sein können, sollte dieser Aufwand auf das unverzichtbare Maß begrenzt sein.
- **Akzeptanz bei den Verbrauchern:** Um die Akzeptanz der Honorarberatung bei den Verbrauchern zu steigern, sollte die Bundesregierung mit dem Inkrafttreten einer gesetzlichen Regelung die Öffentlichkeit über die Wesensmerkmale und Vorteile der Honorarberatung aufklären.