

Position des BVI zum Referentenentwurf des Bundesministeriums der Finanzen für ein Gesetz zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente (Honoraranlageberatungsgesetz)

I. Allgemeine Anmerkungen

Der BVI¹ unterstützt uneingeschränkt das Ziel des Gesetzentwurfs, eine gesetzlich definierte Form der provisionsunabhängigen, auf Honorar basierenden Anlageberatung zu schaffen, die als alternative Beratungsform die provisionsbasierte Beratung ergänzt. Mit der Möglichkeit, freiwillig eine Honorar-Anlageberatung anbieten zu können, vollzieht der Entwurf einen wichtigen Schritt hin zu noch mehr Transparenz hinsichtlich der Grundlage der Beratungsleistung. Es ist angemessen, den Honorarberater Regeln zu unterwerfen, die ihm untersagen, seine Dienste durch Dritte vergüten zu lassen. Die begriffliche Trennung der Anlageberatung von der Honorarberatung wird helfen, den Kunden die Art der Vergütung des Beraters zu verdeutlichen und damit entsprechende Transparenz ermöglichen.

Wir begrüßen ausdrücklich, dass die provisionsgebundene Anlageberatung neben der Honorarberatung weiterhin möglich ist. Diese gewährt allen Anlegern Zugang zu Beratungsleistungen in Bezug auf Finanzinstrumente, die gerade im Rahmen der privaten Altersvorsorge unverzichtbar sind. Für Anleger, die nur im geringeren Umfang investieren (bspw. vermögenswirksame Leistungen mit einer Gesamthöhe von EUR 400 im Jahr), kann eine Honorarberatung zu teuer sein; sie sind in solchen Fällen auf die provisionsbasierte individuelle Beratung angewiesen.

Bevor wir zu einzelnen Regelungsvorschlägen Stellung beziehen, erlauben wir uns grundsätzliche Anmerkungen zur wettbewerbsrelevanten Auswirkungen und zur Praktikabilität des Entwurfs:

1. Wettbewerbsverzerrung zwischen Fondsberatern und Versicherungsberatern

Das Gesetzgebungsverfahren droht die Chance zu verpassen, die längst überfällige Wettbewerbsgleichheit im Bereich der Versicherungsberatung und der Fondsberatung herzustellen. Durch uneinheitliche Begrifflichkeiten im Bereich der Versicherungsvermittlung und der Vermittlung von Finanzinstrumenten bzw. Finanzanlagen wird das Ziel des Gesetzentwurfs, mehr Transparenz zu schaffen, konterkariert. Ein Versicherungsmakler darf sich als unabhängig bezeichnen, selbst wenn er von der Versicherungsgesellschaft bei Vermittlung eine Provision erhält. Eine klare Differenzierung von Vermittlungs- bzw. Beratungsleistungen gegen Honorar und provisionsbasierten Leistungen erfolgt daher nicht – entgegen den Eckpunkten für eine gesetzliche Regelung des Berufsbildes der Honorarberatung vom Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz. In der Praxis könnte ein Vermittler als unabhängiger Versicherungsmakler provisionsbasiert eine fondsgebundene Lebensversi-

¹ Der BVI vertritt die Interessen der deutschen Investmentindustrie. Seine 80 Mitglieder verwalten derzeit rund 2,0 Billionen Euro in Publikumsfonds, Spezialfonds und Vermögensverwaltungsmandaten. Mit der Interessenvertretung der Mitglieder engagiert sich der BVI für bessere Rahmenbedingungen für die Investmentanleger. Zugleich setzt sich der Verband für die Chancengleichheit aller Anleger an allen Wertpapiermärkten ein. Mit Bildungs- und Aufklärungsaktivitäten will der BVI zudem den Bürgern dazu verhelfen, sinnvolle Finanzentscheidungen zu treffen. Die Mitgliedsgesellschaften des BVI betreuen direkt oder indirekt das Vermögen von rund 50 Millionen Menschen in rund 21 Millionen Haushalten.



cherung vermitteln und müsste als Finanzanlagenvermittler für die direkte Vermittlung der Fonds, die der Lebensversicherung zugrunde liegen, detailliert seine Provisionen offenlegen. **Wir halten es daher für dringend erforderlich, die Begrifflichkeiten „Honorarberatung“ und „unabhängige Beratung“ in allen drei Produktgruppen von Finanzdienstleistungen gesetzlich einheitlich zu verankern.**

2. Empfehlung bezogen auf eine hinreichende Anzahl von auf dem Markt angebotenen Finanzinstrumenten

Der Gesetzentwurf sieht sowohl für den Honorar-Anlageberater (§ 31 Abs. 4b Nr. 2 WpHG-E) als auch den Honorar-Finanzanlagenberater (§ 34 h GewO-E) vor, dass er seiner Empfehlung zwingend eine **hinreichende** Anzahl von auf dem Markt angebotenen Finanzinstrumenten zugrunde legt, die hinsichtlich ihrer Art und des Anbieters bzw. Emittenten **hinreichend** gestreut sind. Mangels Definition oder Erläuterung des Begriffs „hinreichend“ im Rahmen der Gesetzesbegründung, besteht die Gefahr, dass der Begriff uneinheitlich ausgelegt wird. Für den einzelnen Berater ist etwa unklar, ob er mindestens drei oder fünfzig Arten von Finanzinstrumenten zur Auswahl stellen muss. Für den Honorarberater besteht darin ein Haftungsrisiko, da ihn der Anleger im Nachhinein in Anspruch nehmen könnte, mit dem Hinweis, der Berater habe ihm keine **hinreichende** Anzahl an Finanzinstrumenten angeboten. Dies gilt gleichermaßen für die Anforderung, dass die empfohlenen Finanzinstrumente hinsichtlich Art und Anbieter **hinreichend** gestreut sein müssen. Soweit möglich, vermeiden Marktteilnehmer erfahrungsgemäß Rechtsunsicherheiten, die mit Haftungsrisiken verbunden sind. Unternehmen oder gewerblich Tätige werden davon Abstand nehmen, Honorarberatung anzubieten. Es steht daher zu befürchten, dass das Angebot einer Honorarberatung im Ergebnis für Banken und Wertpapierdienstleistungsunternehmen bzw. Finanzanlagenvermittler unattraktiv wird. Dies steht dem gesetzgeberischen Ziel entgegen, die Honorarberatung als Alternative neben der Provisionsberatung zu etablieren.

Die Vorgabe stellt zudem eine nachteilige Beeinträchtigung für den Fondsabsatz dar. Die Anforderung an den Vermittler, hinsichtlich der Art hinreichend gestreute Finanzinstrumente zu empfehlen, setzt die zwendungsbasierte mit der anbieterbezogenen Anlageberatung in nicht denkbare Weise gleich. Umgekehrt setzt die Anforderung auch die honorarbasieren mit der anbieterübergreifenden Anlageberatung gleich. Die Art der Vergütung der Anlageberatungsleistungen geht aber nicht notwendigerweise mit dem Produktumfang einher. Vielmehr sollte der Umfang des Beratungsangebots den Anlageberatern überlassen bleiben. Hierdurch würde beispielsweise auch ermöglicht, das Angebot auf finanzgruppeneigene Produkte zu fokussieren, jedoch auf Provisionen zu verzichten und stattdessen eine Vergütung mit dem Kunden zu vereinbaren.

Diese gesetzliche Anforderungen an die Grundlage der Empfehlung ist unseres Erachtens auch deshalb entbehrlich, weil die Regelungen im Wertpapierhandelsgesetz und der Gewerbeordnung ausreichend Vorgaben für die Qualität der Beratung geben, auch ohne spezifische Vorgaben hinsichtlich Anzahl, Art und Anbietervielfalt als Grundlage einer Empfehlung. Für Wertpapierdienstleistungsunternehmen besteht die Vorgabe², dass Mitarbeiter sowie deren Vertreter abhängig von ihren Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten über die erforderlichen Kenntnisse und Erfahrungen verfügen. Das Qualifikationsniveau der Mitarbeiter ist durch geeignete Maßnahmen zu gewährleisten. Freie Honorar-Finanzanlagenberater müssen eine Sachkundeprüfung bestehen. Darüber hinaus hat der Honorar-Berater aus Gründen der Kundenbindung ein grundsätzliches Interesse an einer qualitativ hochwertigen Beratung.

² Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) für Kredit- und Finanzdienstleistungsinstitute, BaFin-Rundschreiben 11/2010 (BA) vom 15. Dezember 2012, vgl. auch § 33 Abs. 1 S. 1 WpHG i.V.m. § 25 a Abs. 1 S. 3 Nr. 2 KWG sowie § 33 Abs. 1 S. 2 Nr. 1 WpHG.



Der Gesetzentwurf entlehnt die Anforderung dem Entwurf der Europäischen Kommission zur Neufassung der Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates über Märkte in Finanzinstrumente vom 20. Oktober 2011 (MiFID II). Die Kommission plant nach unserem Kenntnisstand diese Anforderung im Wege der Level 2 Maßnahmen zu konkretisieren. Bis zur Umsetzung der MiFID II in deutsches Recht bzw. bis zum Erlass dieser Level 2 Maßnahmen würde die Rechtsunsicherheit in Deutschland bestehen. **Wir halten es daher für dringend erforderlich, die Vorgabe hinsichtlich der Grundlage der Empfehlung zu streichen.**

3. Trennung zwischen Anlageberatung und Honorar-Anlageberatung

Die in dem Gesetzentwurf vorgeschriebene strenge funktionale, personelle und organisatorische Trennung zwischen der Anlageberatung und der Honorar-Anlageberatung (§ 33 Abs. 3a WpHG-E) ist für eine Vielzahl der Anlageberater, die mit dem Fondsvertrieb befasst sind, nicht erforderlich und stellt ein massives Hindernis für den Fondsvertrieb dar. Der Kunde kann den Berater nicht nach seiner Präferenz auswählen (bzw. bei den bewährten Beratern bleiben), sondern muss sich zunächst für ein Beratungs-/Vergütungsmodell (sofern vom Anlageberater bzw. dem jeweiligen Institut dann angeboten) entscheiden. Es ist schwer einzusehen, warum Kunden aufgrund des Honorarberatungsgesetzes wohlmöglich neuen persönlichen Anlageberatern zugeordnet werden müssen, weil der langjährige persönliche Berater der Provisionsberatung zugeordnet ist, der Kunde aber die Honorarberatung wählt oder umgekehrt. Für Institute, die die funktionale, organisatorische und personelle Trennung nicht leisten können, bleibt nur, sich für ein Beratungsmodell zu entscheiden; dies betrifft bspw. kleinere Institute in ländlichen Gegenden, die mangels entsprechender personeller Kapazität keine zwei Beratungsmodelle anbieten können. Ebenso wenig einsichtig ist, dass ggf. Experten für Spezialthemen dann nicht mehr einer Beratung hinzugezogen werden dürften, weil dieser Experte wohlmöglich dem jeweils anderen Beratungszweig zugeordnet ist. Der Schutz des Anlegers bleibt gewährleistet, da der Berater den Kunden vor der Beratung darüber zu informieren hat, dass er auf Honorarbasis tätig wird (§ 31 Abs. 4b Nr. 1 WpHG-E). **Wir halten es daher für dringend erforderlich, die Anforderung zu streichen.**

4. Vermittlung durch den Anlageberater

Aus dem Gesetzentwurf geht nicht eindeutig hervor, ob der Anlageberater nach der Beratung Produkte vermitteln darf. Dies gilt insbesondere für den Honorar-Finanzanlagenberater, der gegebenenfalls noch eine weitere Erlaubnis nach § 34 f GewO n.F. benötigt. 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 besteht sonst die Gefahr, dass der Kunde 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 Produktanbieter noch von einem Dritten einen wirtschaftlichen Vorteil für sich behalten. **Wir halten daher eine entsprechende Klarstellung für dringend erforderlich.**