

**Finanzausschuss**  
**Wortprotokoll**  
130. Sitzung

**Montag, den 18.03.2013, 12:00 Uhr**  
**Sitzungsort: Berlin, Marie-Elisabeth-Lüders-Haus,**  
**Adele-Schreiber-Krieger-Straße 1/Schiffbauerdamm, Anhörungssaal 3.101**

**Vorsitz: Dr. Birgit Reinemund, MdB**

**ÖFFENTLICHE ANHÖRUNG**

Gesetzentwurf der Bundesregierung

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

**BT-Drucksache 17/12295**

Antrag der Abgeordneten Kerstin Tack, Dr. Carsten Sieling, Willi Brase, weiterer Abgeordneter und der  
Fraktion der SPD

Verbraucherschutz stärken - Honorarberatung etablieren

**BT-Drucksache 17/8182**

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Meine sehr geehrten Damen und Herren, ich begrüße Sie ganz herzlich zur 130. Sitzung des Finanzausschusses, zur öffentlichen Anhörung. Ich begrüße ganz besonders die Experten, die uns heute ihren Sachverstand zur Verfügung stellen zum Gesetzentwurf der Bundesregierung „Entwurf eines Gesetzes zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente (Honoraranlagenberatungsgesetz)“ auf BT-Drucksache 17/12295 und zum Antrag der Fraktion der SPD „Verbraucherschutz stärken – Honorarberatung etablieren“ auf BT-Drucksache 17/8182.

Soweit Sachverständige davon Gebrauch gemacht haben, dem Finanzausschuss vorab ihre schriftliche Stellungnahme zukommen zu lassen, sind diese an alle Mitglieder des Ausschusses verteilt worden. Die Stellungnahmen finden sich auch im Internetauftritt des Finanzausschusses wieder und werden Bestandteil des Protokolls zur heutigen Sitzung.

Ich begrüße die Kolleginnen und Kollegen des Finanzausschusses und soweit anwesend der mitberatenden Ausschüsse. Für die Bundesregierung darf ich Herrn Staatssekretär Koschyk begrüßen und weitere Beamte des Bundesministeriums der Finanzen. Ferner begrüße ich die Vertreter der Länder und soweit anwesend der Medien und nicht zuletzt begrüße ich unsere Gäste auf der Tribüne.

Mit dem vorliegenden Honoraranlagenberatungsgesetz soll für Anleger und Anlegerinnen das Angebot an Beratungsmöglichkeiten über Finanzinstrumente erweitert werden, indem eine neue gesetzlich definierte Form der Anlageberatung geschaffen wird als Alternative zur provisionsbasierten Anlageberatung.

Für diese Anhörung ist ein Zeitraum von zwei Stunden vorgesehen, also bis ca. 14.00 Uhr. Nach unserem bewährten Verfahren sind höchstens zwei Fragen an einen Sachverständigen bzw. jeweils eine Frage an zwei Sachverständige zu stellen. Ziel ist es dabei, möglichst vielen Kolleginnen und Kollegen die Gelegenheit zur Fragestellung und natürlich Ihnen als Sachverständigen auch zur Antwort zu geben. Ich darf deshalb um kurze und prägnante Antworten bitten. Die fragestellenden Kolleginnen und Kollegen darf ich bitten, stets zu Beginn ihrer Frage die Sachverständige oder den Sachverständigen zu nennen, an den sich die Frage richtet und bei einem Verband nicht die Abkürzung, sondern den vollen Namen zu nennen, um Verwechslungen zu vermeiden.

Die Fraktionen werden gebeten, ihre Fragesteller, auch die der mitberatenden Ausschüsse, im Vorhinein hier anzumelden

Zu der Anhörung wird ein Wortprotokoll erstellt. Zu diesem Zweck wird die Anhörung mitgeschnitten. Zur Erleichterung derjenigen, die unter Zuhilfenahme des Mitschnitts das Protokoll erstellen, werden die Sachverständigen vor jeder Abgabe einer Stellungnahme nochmals von mir namentlich aufgerufen. Ich darf alle bitten, die Mikrofone zu benutzen und sie am Ende ihrer Statements wieder abzuschalten.

Zum Schluss sei mir noch der Hinweis erlaubt, dass diese Anhörung zeitversetzt heute von 15.00 bis 17.00 Uhr und morgen von 18.00 bis 20.00 Uhr im Parlamentsfernsehen übertragen wird.

Wir beginnen mit der ersten Fragerunde. Erster Fragesteller ist Abgeordneter Dr. Michelbach für die Fraktion der CDU/CSU.

**Abg. Dr. h. c. Hans Michelbach (CDU/CSU):** Frau Vorsitzende, vielen Dank. Ich richte meine Frage an den Bundesverband Finanzdienstleistung e. V., Herrn Rottenbacher und an den Bundesverband Finanz-Planer e. V., Frau Gorissen van Hoek. Mit dem vorliegenden Gesetzentwurf schaffen wir einen rechtlichen Rahmen für die Honorarberatung in Deutschland. Die Erfahrung hat gezeigt, provisionsbasierte Beratung kann durchaus Fehlanreize setzen. Anleger wurden oftmals nicht genügend beraten und Risiken bestimmter Produkte verschleiert. Mit diesem Gesetz stärken wir die unabhängige Honorarberatung und damit den Anlegerschutz. Sind Sie mit dem Gesetzentwurf zufrieden? Wie beurteilen Sie den Gesetzentwurf? Stimmen Sie mir zu, dass es gut und richtig ist, neben der provisionsbasierten Anlageberatung eine Honoraranlageberatung zu etablieren? Ist dieser Gesetzentwurf ein geeignetes Mittel hierzu? Ich darf Sie bitten, diese Fragen zu beantworten.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Vielen Dank. Es beginnt Herr Rottenbacher für den Bundesverband Finanzdienstleistung e. V.

**Sv Frank Rottenbacher (AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e. V.):** Sehr geehrte Frau Vorsitzende, sehr geehrter Herr Dr. Michelbach, vielen Dank für die Frage. Um es gleich vorwegzunehmen, wir begrüßen diesen Gesetzesvorschlag. Es ist dringend Zeit, dass die Honorarberatung in Deutschland geregelt wird. In den letzten Jahren gab es zahlreiche Diskussionen über die Honorarberatung. Insofern begrüßen wir es, dass es jetzt auch eine Legaldefinition der Honorarberatung geben wird und dass dieses Gesetz ein gleichwertiges nebeneinander der provisionsbasierten Beratung und der Honorarberatung ermöglichen wird. Der AfW vertritt ca. 30 000 unabhängige Finanzdienstleister. Und in einer Umfrage vom letzten Jahr haben 20 Prozent unserer Mitglieder angegeben, dass sie Honorarberatung schon betreiben und 30 Prozent durchaus Interesse haben, die Honorarberatung weiter auszubauen. Insofern kann ich nochmal unterstreichen, dass eine gesetzliche Regulierung

von uns sehr begrüßt wird und dass diese auch in den Rahmen des § 34 Gewerbeordnung aus unserer Sicht konsistent eingebaut wird. Denn wer Honorarberatung bei Finanzprodukten und Kapitalanlageprodukten betreiben will, der kann dies auch um den Versicherungsbereich ergänzen, indem er eine Erlaubnis nach § 34e Gewerbeordnung, also einen Versicherungsberaterstatus, beantragt. Insofern kann er dann fast die gesamte Breite der Finanzberatung als Honorarberatung anbieten.

Letzter Punkt: Dass die Anforderungen an die Vermögensschadenhaftpflicht und die Qualifikation ähnlich bzw. identisch zum § 34f Gewerbeordnung geregelt sind, ermöglicht es den Provisionsberatern vom § 34f Gewerbeordnung einen leichten Übergang zum § 34h Gewerbeordnung, also zur Honorarberatung zu machen. Da wird also keine künstliche Hürde aufgebaut, sondern das wird erleichtert. Vielen Dank.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Ich danke Ihnen. Für den Bundesverband Finanz-Planer hat das Wort Frau Gorissen-van Hoek.

**Sve Elgin Gorissen-van Hoek (Bundesverband Finanz-Planer e. V.):** Sehr geehrte Frau Vorsitzende, sehr geehrter Herr Michelbach, vielen Dank für Ihre Frage. Der Bundesverband Finanz-Planer begrüßt ausdrücklich die Initiative der Bundesregierung zur Etablierung eines Honorar-Finanzanlageberaters. Wir sehen diesen Finanzanlageberater im Kontext der laufenden Gesetzgebung, die jetzt einen Bereich bei den Kapitalanlagen regelt, nach den Versicherungsberatern im Endschrift dann den Darlehensberater. Das heißt, wir sehen das als eine logische Entwicklung im Bereich der Honorarberatung.

Ein großes Problem ist aus unserer Sicht die Teilung in einen Honorar-Anlageberater und einen Honorar-Finanzanlageberater. Warum? Verbraucher suchen ganzheitliche Beratung. Verbraucher vermögen nicht nach der Art der Produkte zu differenzieren, sondern erwarten eine umfassende Beratung im Bereich Kapitalanlagen. Wir denken, die Aufsicht wäre hier bei der BaFin anzusiedeln, weil alle Kapitalanlagen und Vermögensanlagen durch die Beratung angesprochen werden sollten.

Zu der vorgesehenen Weitergabe der Provision, wenn keine adäquaten Produkte am Markt ohne Provision zu erhalten sind: Hier besteht die Gefahr, dass die Verbraucher sich verleiten lassen. Wir hätten dann den Punkt, dass eventuelle Fehlanreize bei Beratern jetzt in Richtung Fehlanreize für Verbraucher verlagert werden, die darauf schielen, dass sie einen Teil der Provision zurückerhalten und damit unter Umständen die Beratung günstiger würde. Wir schlagen vor, dass die Provisionsweitergabe nur in einer Art Übergangsregelung gefasst wird. Warum? Weil wir erwarten, dass der Markt sich auch für Nettoprodukte öffnen wird. Das heißt, innerhalb von zwei, drei Jahren ist das Thema soweit, dass die

Produktanbieter ohne großen Aufwand, da sie alle Kosten kennen, Nettoprodukte am Markt anbieten können.

Ich bedanke mich. Das waren unsere wesentlichen Punkte.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Ich danke Ihnen. Für die Fraktion der SPD hat das Wort Herr Abgeordneter Dr. Sieling.

**Abg. Dr. Carsten Sieling (SPD):** Vielen Dank, Frau Vorsitzende. Ich möchte gerne meine erste Frage an die BundesInitiative der Honorarberater und die Verbraucherzentrale Bundesverband e. V. richten. Die SPD hat einen Vorschlag für eine verlässliche Alternative zur provisionsbasierten Beratung gemacht und möchte dabei die Zusammenfassung möglichst aller Hilfestellungen und Beratungen bezüglich Vermögensentscheidungen. Der Gesetzentwurf der Bundesregierung beinhaltet durchaus ebenfalls eine Stärkung der Honorarberatung, setzt aber weiter auf eine produktspezifische Beratung. Und so gibt es dort eine Reihe von Unterschieden. Ich hätte gerne von Ihnen beiden eine Einschätzung und Ihre Bewertung mit den Stärken und Schwächen der jeweiligen Ansätze.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Das Wort hat Herr Abel für die BundesInitiative der Honorarberater.

**Sv Thomas Abel (BundesInitiative der Honorarberater):** Danke für die Frage, Herr Dr. Sieling. Zu Ihrem Antrag, den Sie eingereicht haben: In den wesentlichen Punkten stimmen wir dort mit Ihnen überein. Der geht in einigen Bereichen doch über das, was als Gesetzentwurf im Moment vorliegt, hinaus. Vielleicht zu zwei, drei Punkten, die ich ganz gerne herausgreifen würde: Das eine ist die Unterscheidung zwischen Honorar-Anlageberater und Honorar-Finanzanlagenberater. Das ist ein Punkt, der eben schon einmal in Bezug auf die Aufsicht anklang. Auch wir sind der Meinung, dass die Aufsicht der BaFin übertragen werden sollte und dass es keine unterschiedlichen Begriffsbezeichnungen geben sollte, die den Verbraucher letztlich nur verwirren würden. Insofern sollte man das sicherlich zusammenlegen.

Der nächste Punkt ist das Thema „Nettotarife“, den würde ich auch ganz gerne noch einmal herausgreifen. Wir denken, dass man von Seiten der Regulierung dafür sorgen sollte, dass Nettotarife flächendeckend angeboten werden. Man sollte die Anbieter im Markt dazu verpflichten, und das gilt eben nicht nur für den Bereich der Versicherungen, sondern auch für den Bereich der Finanzanlagen. Jetzt kann man warten, ob gegebenenfalls der Markt so reagiert, dass, wenn ein Honorarberatungsangebot geschaffen ist, am Ende auch der Produkthanbieter nachzieht. Das muss man sehen. Die Frage ist, wie hoch die Anreize sind.

Wir würden uns wünschen, dass man dem von gesetzgeberischer Seite vorgreift und gegebenenfalls eine entsprechende Regulierung schafft.

Ein dritter Punkt, den wir auch als wesentlich ansehen, ist das Thema des Durchreichens von Provisionen. Diese Frage ist mit den Nettotarifen verbunden. Wenn keine ausreichende Produktauswahl am Markt vorhanden ist und der Honorarberater dann auf provisionspflichtige Tarife zurückgreifen muss, dann besteht eine gewisse Gefahr, dass das Ganze vermischt wird und dass gegebenenfalls Honorare mit Provisionen verrechnet werden. Das gilt es aus unserer Sicht durch das Schaffen eines ausreichenden Angebots auf der Tarifseite zu vermeiden, und das gilt es gegebenenfalls auch durch die Tatsache zu vermeiden, dass es dem Honorarberater von der Regulierung her nicht erlaubt wird, überhaupt in diesem Bereich tätig zu werden. Das ist ein Punkt, der im Gesetzentwurf anders aussieht. Auch hier gilt es, gegebenenfalls Übergangszeiträume zu schaffen, um den Markteintritt auch für denjenigen zu erleichtern, der gegebenenfalls von der provisionsorientierten Beratung her kommt. Aber letztlich sollte es dem Honorarberater aus unserer Sicht verboten sein, überhaupt provisionsträchtige Tarife anzubieten. Vielen Dank.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Ich danke Ihnen. Frau Puzicha hat das Wort für die Verbraucherzentrale Bundesverband e. V. (vzbv).

**Sve Anke Puzicha (Verbraucherzentrale Bundesverband e. V. (vzbv)):** Vielen Dank für die Worterteilung. Der vzbv fordert seit Jahren die Honorarberatung zu regulieren und zu stärken. Die dominierende Provisionsvermittlung hat große Schäden bei den Verbrauchern verursacht. Man denke nur an Lehman oder aktuell S&K. Die Forderung des vzbv nach Regulierung der Honorarberatung hat der Gesetzgeber mit diesem Entwurf nun aufgegriffen. Wir wollen nicht unerwähnt lassen, dass wir es zunächst begrüßenswert finden, dass das Thema „Honorarberatung“ angegangen wird. Ohne Regulierung, ohne eine klare gesetzliche Grundlage wird sich die Honorarberatung nicht durchsetzen können. Der grundlegende, nämlich der produktbezogene Ansatz dieses Entwurfs ist allerdings wenig erfolgversprechend. Er verfehlt die Grundlogik der Honorarberatung. Die Honorarberatung muss nämlich die gesamte finanzielle Situation des Verbrauchers umfassen, um ganzheitliche Lösungsansätze zu vermitteln. Sie geht vom Verbraucher und seinem Bedarf aus, nicht vom Produkt. Nur so können bedarfsgerechte Empfehlungen gegeben werden, die dem gesamten Spektrum der Finanzprodukte entstammen.

Durch die im Gesetzentwurf vorgesehene segmentierte Regelung ist der Honorarberater gehindert, Produkte aus dem gesamten Spektrum zu wählen, und es entstehen unregulierte Freiräume und Grauzonen. Wenn Verbraucher z. B. in eine Verbraucherzentrale kommen, dann üblicherweise mit der Frage: „Was soll ich tun? Was soll ich tun, um mich und meine

Familie gut abzusichern?“ Bevor man dann das Thema Geldanlage oder Altersvorsorge thematisiert, sind zunächst erst einmal existenziell bedrohliche Risiken abzusichern, etwa mit Berufsunfähigkeits- oder Risikolebensversicherungen. Dann sind teuer Kredite und Dispositionskredite zurückzuzahlen, da es wirtschaftlich sinnlos ist, einen Sparvertrag aus einem Kredit zu bedienen. Dann ist eine Liquiditätsreserve aufzubauen. Erst dann kommen das Sparen, das kurz- oder langfristige, und die Altersvorsorge. In welchen Bereichen müssen wir da beraten? Versicherung, Kredit, Geldanlage, Altersvorsorge. Und nur eine solche umfassende Beratung verdient den Begriff der Honorarberatung. Vielen Dank.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Ich danke Ihnen. Nächster Fragesteller ist Herr Abgeordneter Sänger für die Fraktion der FDP.

**Abg. Björn Sänger (FDP):** Vielen Dank, Frau Vorsitzende. Ich habe eine Frage an den Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute mit der Bitte, den Gesetzentwurf zu bewerten, insbesondere im Hinblick darauf, dass es bei der bisherigen Regelung hinsichtlich des Versicherungsmaklers bleibt.

Eine weitere Frage an die MLP Finanzdienstleistungen AG, die ich bitte, Ihre Bedenken zum Umgang mit Bestandskunden und der funktionalen Trennung zu erläutern und ob Sie hier gegebenenfalls Lösungsmöglichkeiten haben. Vielen Dank.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Es beginnt Herr Dr. Eichele, Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e. V.

**Sv Dr. Wolfgang Eichele (Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e. V. (BVK)):** Sehr geehrte Frau Vorsitzende, meine sehr verehrten Damen und Herren, vielen Dank für das Wort. Mein Name ist Wolfgang Eichele, ich vertrete hier den Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute als Sprachrohr von 40 000 Versicherungsvermittlern in Deutschland. Es gab zu dem Thema „Honorarberatung“ bereits zahlreiche Gespräche mit Abgeordneten des Finanzausschusses vor der Anhörung. Zwei Stellungnahmen des BVK liegen vor, deshalb möchte ich mich auf drei Punkte beschränken. Zum einen begrüßen wir natürlich die Wahlfreiheit, wie sie jetzt existiert. Wir meinen, das ist das Beste für den Kunden. Die Koexistenz beider Vergütungsformen bietet dem Kunden ein größtmögliches Angebot je nach Bedarf und Möglichkeit.

Zur Frage, Herr Sänger: Die Ausnahme der Versicherungsvermittlung begrüßen wir sehr. Das ist auch eine konsequente Lösung, denn es gibt bereits den Versicherungsberater in der Gewerbeordnung. Darüber hinaus geben wir zu bedenken, dass die Vorgaben auf europäischer Ebene noch ausstehen, Stichwort Versicherungsvermittlungs-Richtlinie (IMD

2). Wir sollten die Umsetzung dort abwarten, und etwaige weitere Überlegungen dazu hintenanstellen. Darüber hinaus möchte ich darauf aufmerksam machen, dass insbesondere bei der Versicherungsvermittlung eine langfristige Kundenbindung auf der Basis einer vertrauensvollen Beziehung zum Kunden existiert. Das ist mit den freien Berufen vergleichbar. Unsere Mitglieder sind überwiegend mittelständisch organisiert, d. h. sie haben bis zu acht Personen in der Agentur. Würde tatsächlich die oftmals unterstellte Provisionsgetriebenheit herrschen, so wäre das Geschäftsmodell des mittelständischen Agenturbetreibers gescheitert. Darüber hinaus gebe ich zu bedenken, dass sich insbesondere bei der Versicherungsvermittlung eine Quersubventionierung seit Langem bewährt hat. Ein Aufbrechen dieses komplexen Systems sollte gut durchdacht sein.

Eine kritische Anmerkung. Das Durchreichen von Provisionen sehen wir ebenfalls kritisch. Auch hier sehen wir einen Fehlanreiz. Wir regen an, dass das Provisionsabgabeverbot gesetzlich verankert wird und schließen uns damit einer Empfehlung des Bundesrates an. Vielen Dank.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Für MLP spricht Herr Berg.

**Sv Jan Berg (MLP Finanzdienstleistungen AG):** Sehr geehrte Frau Vorsitzende, sehr geehrter Herr Sänger, vielen Dank für die Frage nach dem Altbestand. Wir begrüßen es zunächst sehr, dass zwischen Referentenentwurf und Kabinettsbeschluss eine Regelung aufgenommen worden ist, dass ein provisionsbasierter Altbestand bestehen bleiben darf und der Berater diese Provisionen vereinnahmen darf, weil alles andere sicherlich eine marktferne Regelung gewesen wäre, die dem Ziel des Gesetzes zuwidergelaufen wäre, die Honoraranlageberatung in der Breite zu stärken.

Es geht unseres Erachtens im weiteren Verfahren darum, zwei, drei Punkte noch einmal aufzugreifen, um wirklich eine marktnahe Umsetzung zu ermöglichen. Der eine Punkt ist, dass es nach der heutigen Regelung nicht möglich wäre, in einer Honoraranlageberatung ein provisionsbasiertes Produkt mit anzusprechen. Das heißt, der Berater könnte den Kunden nicht vollumfänglich beraten, könnte das Produkt nicht mit in die Bestandsanalyse aufnehmen und würde deshalb zu einer nicht optimalen Beratung kommen. Das Zweite ist, dass man in der Praxis häufig feststellt, dass von Kunden selbst initiierte Veränderungen an einem Bestandsprodukt vorgenommen werden, beispielweise Zuzahlungen erhöht oder Wertpapiere innerhalb des Depots verändert werden, was dann wiederum auch Auswirkung auf die Provisionshöhe hat. Insofern schlagen wir vor, dass es eindeutig geregelt sein muss, dass in dem Moment, in dem aus einer Honoraranlageberatung ein Mittelzufluss resultiert, nur durch ein Honorar im Sinne des genannten Gesetzes vergütet werden kann, aber es möglich sein muss, dass der Berater in der Beratung das provisionsbasierte Produkt mit in

seine Bestandsanalyse aufnimmt und dass insbesondere Erhöhungen, die nur vom Kunden initiiert sind, einer Ausnahmeregelung unterliegen und insofern weiter vorgenommen werden können, auch wenn daraus ein Provisionszufluss entsteht. Vielen Dank.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Herr Abgeordneter Koch hat das Wort für die Fraktion DIE LINKE..

**Abg. Harald Koch (DIE LINKE.):** Vielen Dank, Frau Vorsitzende. Ich habe zwei Fragen an die Verbraucherzentrale Bundesverband, Frau Puzicha. Nochmal zu Beginn eine übergreifende Frage: Wo liegen aus Ihrer Sicht die grundlegenden Interessenskonflikte in der Finanzvermittlung und -beratung? Wird der Gesetzentwurf seinem Anspruch gerecht, Honorarberatung deutlich zu stärken und mit den provisionsgetriebenen Finanzberatungen bzw. -vermittlungen gleichzustellen? Welche weiteren Schritte sind aus Perspektive des Anleger- und Verbraucherschutzes erforderlich, um eine wirklich unabhängige, kundenorientierte Beratung zu stärken und wird dem mit dem Gesetzentwurf genüge getan?

Die zweite Frage: Durch die beiden neuen Berufsbilder, Honorar-Anlageberater einerseits und dem Honorar-Finanzanlagenberater andererseits wird aus unserer Sicht eine Zweiklassengesellschaft von Honorarberatern geschaffen, indem z. B. eine Aufsichtsarbitrage bzw. ein Aufsichtsdualismus verfestigt wird. Wie stehen Sie dazu, dass Honorar-Finanzanlagenberater, wie schon Finanzanlagenvermittler, nur durch Gewerbeämter beaufsichtigt werden sollen? Gerät so auch die Industrie- und Handelskammer als Zulassungsstelle und Vertreterin von Gewerbetreibenden in einen Interessenskonflikt? Danke schön.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Es waren knapp mehr als zwei Fragen. Frau Puzicha, Sie haben das Wort.

**Sve Anke Puzicha (Verbraucherzentrale Bundesverband e. V. (vzbv)):** Zur ersten Fragen der Interessenskonflikte, die bei der Vermittlung auftauchen. Ich möchte dazu insoweit Stellung nehmen: Man kann an dem Entwurf sehen, dass er von der Intention geprägt ist, die Honorarberatung von der provisionsbasierten Beratung abzugrenzen. Er legt dem Honorarberater unter anderem auf, darüber zu informieren, dass die Beratung auf Grundlage eines Honorars erfolgt. Wir wollen in dem Zusammenhang unterstellen, dass, wenn der mündige Verbraucher sich beraten lässt, er sich dann auch über Höhe und Modalitäten des Honorars erkundigt. Geregelt wird dies allerdings nicht. Der vzbv fordert in diesem Zusammenhang, dass das Honorar zwingend als eine Art Stundenhonorar vereinbart werden sollte, also, dass der Gesetzgeber dafür Rahmenvorschriften erlässt. Wir erleben es in der Praxis der Verbraucherberatung mehr und mehr, dass z. B. bei Abschluss von

kapitalansparenden Versicherungen sogenannte Kostenausgleichsvereinbarungen untergeschoben werden, um die Aufteilung der Abschlusskosten auf fünf Jahre zu umgehen. Das wäre dann wie ein Festhonorar. So etwas ist grundsätzlich zwingend zu regeln, um es zu verhindern. Um eine vernunftgeleitete Entscheidung treffen zu können, sind die Vergütungen in der Vermittlung offen zu legen.

Die legale Verschleierung der wahren Kosten und die fehlende konkrete Berichtspflicht über erhaltene Zuwendungen im Provisionsvertrieb sind ein wesentlicher Grund dafür, warum sich bislang kein Markt für honorarfinanzierte Finanzberatung herausgebildet hat. Die Verbraucher wissen in der Regel nicht, dass sie bei der Finanzvermittlung zur Kasse gebeten werden. Sie haben keine Vorstellungen über die Höhe und erst recht nicht über die Angemessenheit der Vergütung. Diese falschen Vorstellungen sind das Ergebnis jahrzehntelangen Bemühens der Anbieterseite, Provisionen zu verschleiern. Nur bei einer umfassenden Transparenz über Provisionen und sonstige Zuwendungen und Vertriebsanreize kann das Problem gelöst werden. Wir fordern daher: Den Verbrauchern ist vor Vertragsabschluss in wahrer, klarer und leicht verständlicher Form mitzuteilen, mit welchen Kosten sie über den Umweg von Provisionen, anderen Kick-backs oder sonstigen Vertriebsanreizen für die Beratung und Vermittlung des Finanzproduktes belastet werden. Alle Eigeninteressen sind dabei offenzulegen. Sofern Vertriebe ihre Produkte mit einem Preisnachlass auf den offiziellen Markteinführungspreis z. B. beziehen, sogenannte Festpreisgeschäfte, sind diese Margen wie eine Provision auszuweisen und offenzulegen. Der Verbraucherzentrale Bundesverband hat jetzt gerade zum Weltverbrauchertag eine Studie veröffentlicht, aus der sich herleiten lässt, dass die Banken zunehmend auf sogenannte Festpreisgeschäfte wechseln, um damit gewisse Transparenzanforderungen zu umgehen, die bei der Offenlegung der Provisionen von ihnen gefordert werden.

Dann möchte ich gerne zu Ihrer zweiten Frage kommen. Die Finanzberatung auf Honorarbasis ist selbstverständlich einheitlich und zentral gesteuert zu beaufsichtigen. Als geeignete Behörde sehen wir einzig die BaFin an, nicht jedoch die Gewerbeämter bzw. die Industrie- und Handelskammern. Die Gewerbeaufsicht ist mit Kontrolle und Aufsicht überfordert. Die IHK ist für die Anlage- und auch für die Versicherungsberater bereits heute eine ungeeignete Zulassungsstelle, insbesondere – wie Sie das auch gesagt haben – weil sie auch Interessenvertreterin für Gewerbetreibende ist. Damit steht sie bei ihrer Kontrollaufgabe in einem Interessenkonflikt. Deswegen fordert der vzbv, die BaFin als geeignete Behörde zu beauftragen. Vielen Dank.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Ich danke Ihnen. Die nächsten Fragen stellt Frau Abgeordnete Maisch für die Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN.

**Abg. Nicole Maisch (BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN):** Danke, Frau Vorsitzende. Meine erste Frage geht auch an Frau Puzicha. Das Ziel des Gesetzentwurfs war auch die Honoraranlageberatung aus der Nische zu holen, also weg von einem Sonderkonstrukt für nur sehr vermögende Kunden. Meine Frage wäre jetzt: Erfüllt der Gesetzentwurf das Ziel – das „aus der Nische holen“, eben auch für Menschen mit wenig Vermögen – diese Form der Beratung attraktiv zu machen?

Meine zweite Frage an Philipp Mertens. In Ihrer Stellungnahme haben Sie auf den § 34h Gewerbeordnung mehrmals abgehoben, haben auch in diesem Zusammenhang beim Referentenentwurf die Übergangsfristen kritisiert, die Ihrer Meinung nach nicht ausreichend sind. Jetzt meine Frage: Der Übergang, der jetzt in dem veränderten Gesetzentwurf nochmal anders geregelt wurde, halten Sie den für ausreichend und gut geregelt, um einer großen Zahl an Menschen, die jetzt schon im Beratungsmarkt auf Provisionsbasis tätig sind, den Übergang zur Honorarberatung gut zu ermöglichen?

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Frau Puzicha hat das Wort.

**Sve Anke Puzicha (Verbraucherzentrale Bundesverband e. V. (vzbv)):** Vielen Dank für die Worterteilung, vielen Dank für die Frage, Frau Maisch. Der Entwurf erfüllt unserer Ansicht nach nicht das Ziel, die Honorarberatung auch für den normalen Verbraucher zu verbessern. Ich möchte dabei auf das schon Gesagte noch einmal gerne zurückgreifen. Die Honorar-Anlagenberatung, also der partielle Ansatz, der sich an einem Anlageprodukt orientiert, bzw. die Regulierung der Vermittlung von Finanzprodukten ist auf verschiedene Gesetze verteilt, die sich stets an dem Vertrieb der unterschiedlichen Produktarten orientieren und der Gesetzentwurf knüpft nun wieder an dieser Regelung an. Diese Grundlage ist ungeeignet für einen Rahmen zur Honorarberatung, der einen ganzheitlichen Ansatz verfolgen muss, einen ganzheitlichen Ansatz dergestalt, dass er die Bedürfnisse, den Bedarf des Verbrauchers ermittelt und fokussiert und entsprechend berät. Die Regelung kann nicht produktspezifisch erfolgen.

Zu den einzelnen Regelungen möchte ich hier gerne auch noch einmal die Begrifflichkeiten ansprechen. Die Empfehlung des Honorar-Anlageberaters muss beispielsweise auf einer hinreichenden Anzahl der vom Markt angebotenen Finanzinstrumente fußen. Was ist eine hinreichende Anzahl? Dieser unbestimmte Begriff ist zu konkretisieren. Hinreichend ist zwar etwas, was notwendig ist, aber keinesfalls ausreichend. Wir würden fordern, dass diese Frage durch die Vorgabe eines Best-Advice-Ansatzes geklärt bzw. konkretisiert wird. Honorarberater dürfen auch eigene oder konzerneigene Produkte empfehlen. Auch dort ist wieder ein Interessenkonflikt zu sehen. Dieser sollte kategorisch ausgeschlossen werden.

Allein eine Hinweispflicht, wie sie der Gesetzentwurf vorsieht, kann da nicht genügen. Vielen Dank.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Es folgt Herr Mertens, BMS Rechtsanwälte.

**Sv Philipp Mertens (BMS Rechtsanwälte):** Frau Vorsitzende, sehr geehrte Frau Maisch, herzlichen Dank für die Frage. Das Thema Übergang von der provisionsbasierten Beratung oder Vermittlung in die Honorarberatung ist ein praktisch äußerst relevantes Thema – fast noch mehr im Versicherungsbereich als im Finanzanlagenbereich, weil dort mit dem Provisionsabgabeverbot eine gesetzliche und rechtliche Hürde besteht. Im Finanzanlagenbereich halte ich die jetzige Regelung, wie sie im aktuellen Entwurf vorliegt, für praktisch gangbar und durchaus auch ausreichend. Ob es wirklich dann auf Knopfdruck funktioniert, die Beratung umzustellen, steht auf einem anderen Blatt, aber vom Grundsatz her ist das eine Regelung, die durchaus praktikabel ist.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Nächster Fragesteller ist Herr Abgeordneter Brinkhaus für die Fraktion der CDU/CSU.

**Abg. Ralph Brinkhaus (CDU/CSU):** Die erste Frage richtet sich an den Deutschen Industrie- und Handelskammertag. Und zwar wurde sowohl von der Fraktion DIE LINKE. als auch von dem Bundesverband der Verbraucherzentralen mehr oder weniger die Behauptung aufgestellt, dass Sie nicht in der Lage sind, Ihre Aufsichtsfunktion im Bereich der Gewerbeordnung, die Sie in vielen Ländern wahrnehmen, tatsächlich wahrzunehmen. Vielleicht können Sie einfach einmal berichten, wie Sie Ihre Aufsichtsfunktion für die Finanzanlagevermittler wahrnehmen und wie das dann im Bereich der Honoraranlageberatung möglich sein wird.

Die zweite Frage richtet sich an die Verbraucherzentrale Bundesverband. Sie beraten ebenfalls. Sie kriegen dafür auch Geld. Wären Sie eigentlich bereit, sich in Ihrer Beratung der Aufsicht der BaFin zu unterwerfen? Welche Qualifikationen haben Ihre Mitarbeiter? Gibt es eine Haftpflichtversicherung für die Beratung, die Sie machen? Und ist das etwas, das momentan in der Qualitätssicherung irgendwie von Ihnen selber überwacht wird? Vielleicht können Sie dazu etwas sagen.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Das Wort hat Frau Dr. Moraht, Deutscher Industrie- und Handelskammertag.

**Sve Dr. Mona Moraht (Deutscher Industrie- und Handelskammertag e. V.):** Sehr geehrte Frau Vorsitzende, sehr geehrter Herr Brinkhaus, vielen Dank für die Frage. Zunächst möchte

ich betonen, dass wir mit dem jetzigen Gesetzentwurf zufrieden sind. Wir begrüßen, dass zusätzlich zur bisherigen provisionsgestützten Anlageberatung nun eine neue gesetzlich definierte Form der Beratung geschaffen wird und der Kunde die Möglichkeit hat, selbst zu entscheiden, welche Form er in Anspruch nehmen möchte. Dass wir jetzt das Nebeneinander der Vergütungsformen haben, finden wir positiv.

Festzustellen ist aber auch, dass die Bereitschaft des Kunden, für eine Beratung ein Honorar zu zahlen, sehr gering ist. Wenn wir das einmal mit den Versicherungsvermittlern vergleichen, für die wir das zentrale Register führen, haben wir dort zur Zeit 260 Versicherungsberater eingetragen – im Vergleich zu 254 000 Versicherungsvermittlern! Es stellt sich also die Frage, inwieweit das nachher in der Praxis angenommen wird. Letztlich hängt die Beratungsqualität nicht zwingend von der Vergütungsform ab. Um den Kunden dauerhaft zu binden, muss man eben auch eine vernünftige, auf den Kunden zugeschnittene Beratung anbieten.

Mit der gewerberechtlichen Regulierung des Honorar-Finanzanlagenberaters sind wir sehr zufrieden. So wird das Modell des Versicherungsberaters nach § 34e Gewerbeordnung konsequent im Bereich der Anlageberatung fortgesetzt. Das ist gerade für kleinere und mittelständisch geprägte Unternehmen besonders wichtig. Die können sich eine Erlaubnis nach KWG kaum leisten. Dasselbe Thema hatten wir schon bei der Einführung des § 34f Gewerbeordnung. Und wir meinen auch, dass dem Verbraucherschutz durch die Vorschriften der Finanzanlagenvermittlungsverordnung in hohem Maße genüge getan ist, denn hier wurden die Vorschriften des WpHG<sup>1</sup> übernommen, also z. B. im § 13 Abs. 5 FinVermV<sup>2</sup> ist die Offenlegung der Interessenkonflikte geregelt und in § 17 FinVermV die Offenlegung der Provisionen.

Wir meinen auch, dass der gewählte Ansatz, Honorarberatungen nach Produktgruppen zu regulieren – im Hinblick auf die Regelungen des § 34f Gewerbeordnung – konsequent erscheint. Letztlich hätten wir uns bei der Zuständigkeit eine sogenannte One-Stop-Shop-Lösung – Zuständigkeit in einer Hand – gewünscht, hier in Hand der Kammern, denn diese sind auch für die Registrierung und Sachkundeprüfung zuständig. Jetzt ist es wie beim § 34f Gewerbeordnung einheitlich geregelt, so dass es dem Landesgesetzgeber überlassen bleibt. Beim neuen § 34f Gewerbeordnung haben wir deshalb leider einen Flickenteppich. In acht Bundesländern sind die Gewerbeämter zuständig, in acht Bundesländern die Industrie- und Handelskammern. Wir haben aber eine gute Zusammenarbeit auf Bundesebene, auch hinsichtlich dessen, dass wir einheitliche

---

<sup>1</sup> Wertpapierhandelsgesetz

<sup>2</sup> Finanzanlagenvermittlungsverordnung

Verwaltungsvorschriften geschrieben haben, so dass man zumindest eine bundeseinheitliche Auslegung der Gesetze hat.

In Bezug auf die Aufsicht muss ich natürlich der Behauptung widersprechen, dass die IHKS nicht geeignet sind. Zu den Finanzanlagevermittlern kann man noch nicht so viel sagen, denn die neuen Regeln gelten erst seit dem 01.01.2013 und momentan kleckern gerade die Anträge rein. Insofern ist noch nicht viel über Widerruf und Rücknahme zu berichten. Bei den Versicherungsvermittlern sind schon über 2 000 Widerrufe und Rücknahmen erfolgt, und zwar genau dort, wo die Industrie- und Handelskammern auch für das Erlaubnisverfahren bundeseinheitlich zuständig sind. Oftmals fehlt auch die Berufshaftpflichtversicherung, und da greifen die Kammern natürlich schon im Rahmen ihrer gesetzlich übertragenen Aufgaben auf die zulässigen Mittel zurück. Das sind Widerrufs- und Rücknahmeverfahren. Meistens beschwert sich ein Konkurrent. Es passiert nicht oft, dass sich Verbraucher beschweren, sondern die Konkurrenten gucken sich gegenseitig auf die Finger. Es wird Beschwerde bei der Kammer eingereicht, die dann den Gewerbetreibenden fragt oder um eine Stellungnahme bittet, und natürlich wird dann der Sachverhalt näher beleuchtet. Man arbeitet auch mit den Gewerbeämtern vor Ort zusammen, auch mit der Staatsanwaltschaft, und holt sich Auskünfte aus dem Gewerbezentralregister. Der einzelne Sachverhalt wird aufgeklärt und am Ende entschieden, ob möglicherweise eine Sanktion getroffen wird, die für den Gewerbetreibenden im schlechtesten Fall zum Entzug der Erlaubnis führt. Insofern sehe ich da keinen Konflikt. Bei Rechtsanwaltskammern zum Beispiel – oder überhaupt bei Berufskammern – ist es genau so, dass sie einerseits für die Selbstverwaltung andererseits aber auch für solche Ordnungsverfahren zuständig sind. Vielen Dank.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Ich danke Ihnen. Frau Puzicha.

**Sve Anke Puzicha (Verbraucherzentrale Bundesverband e. V. (vzbv)):** Vielen Dank für die Frage. Sie haben gefragt, wie die Verbraucherzentralen beraten. Wir unterscheiden uns im Ansatz der Beratung, die wir vornehmen, sehr wesentlich von dem, wie ein Vermittler oder auch wie ein Honorarberater, wie er in diesem Gesetzentwurf vorgeschlagen ist, berät. Wir geben beispielsweise niemals konkrete Handlungsanweisungen. Wir sind Tippgeber. Das heißt, wir sagen dem Verbraucher nicht "Schließe dieses oder jenes ab.", sondern wir geben dem Verbraucher Hilfe zur Selbsthilfe, indem wir ihn anleiten, herauszufinden, was für ihn das Sinnvolle und Richtige ist. Wir sagen niemals „Schließe bei dieser oder jener Bank dieses oder jenes Produkt ab“, sondern wir stellen ihm anheim, das selber auszuwählen und geben ihm das Rüstzeug mit, um die Entscheidungen selber treffen zu können. Und selbstverständlich haben die Verbraucherzentralen trotz alledem eine Haftpflichtversicherung.

Über eine mögliche BaFin-Aufsicht müsste ich mir Gedanken machen. Da wir als Tippgeber agieren und keine Anlageberatung im eigentlichen Sinne machen, halte ich es aber eigentlich nicht für nötig.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Nächster Fragesteller ist Abg. Dr. Sieling für die Fraktion der SPD.

**Abg. Dr. Carsten Sieling (SPD):** Vielen Dank. Ich würde meine Frage gern auf die Aufsichtsfrage fokussieren, wozu wir gerade gehört haben, wie der Flickenteppich dort in einem Bereich aussieht. Meine Frage richtet sich an die Deutsche Kreditwirtschaft und an MLP. Gerade nach der Darstellung, wie die Aufsicht durch die IHK und den DIHK funktioniert und wahrscheinlich entsprechend durch die Gewerbeaufsichtsämter, drängt sich mir die Frage auf, wie Sie das denn jeweils beurteilen, auch weil Sie – insbesondere die Kreditwirtschaft – unter einem anderen Aufsichtsregime stehen und was daraus für diesen Gesetzentwurf folgt oder ob Sie vorschlagen würden, dass Ihre Tätigkeiten dann auch besser von den Industrie- und Handelskammern als von der BaFin überwacht werden sollten.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Für die Deutsche Kreditwirtschaft, Herr Bergmann.

**Sv Dr. Henning Bergmann (Deutsche Kreditwirtschaft (DSGV)):** Henning Bergmann, Deutscher Sparkassen- und Giroverband. Der DSGV ist derzeit Federführer in der Deutschen Kreditwirtschaft. Herzlichen Dank, Herr Sieling, für die Frage. Nach unserer Auffassung, um das gleich direkt zu sagen, sollte hier eine einheitliche Regulierung und Aufsicht durch die BaFin erfolgen. Wir halten den hier gewählten Ansatz für nicht zielführend. Man muss hinzufügen – auch in Abgrenzung zum Versicherungsbereich –, dass die Regulierung der Honorar-Finanzanlagenberater über die Gewerbeordnung aufgrund der Vorgaben aus der Finanzmarkttrichtlinie MiFID dazu führt, dass letztlich nur ein eingeschränktes Produktspektrum beraten werden kann, also im Wesentlichen nur Investmentfonds und geschlossene Fonds. Aus unserer Sicht ist das nicht zielführend. Hier würden wir sagen, dass auch der Honorar-Finanzanlagenberater das gesamte Spektrum an Produkten des Wertpapierbereiches grundsätzlich anbieten können muss. Darüber hinaus halten wir auch die Zersplitterung der Aufsicht an dieser Stelle für nicht zielführend, sondern würden es begrüßen, wenn die BaFin die Aufsicht einheitlich übernimmt.

Um den Punkt direkt anzusprechen: Wir halten es für durchaus durchführbar, kleinere Einheiten durch die BaFin beaufsichtigen zu lassen. Ich darf darauf hinweisen, dass es auch im Bereich der Kreditinstitute durchaus kleinere Institute gibt, die unter der Aufsicht der BaFin stehen. Letztlich führt die Zersplitterung der Aufsicht dazu, dass keine einheitlichen

Maßstäbe angewendet werden. Mir sei der Hinweis erlaubt, dass auch die Regulierung, also die materiellen Regelungen der Aufsicht bei der BaFin und bei den Gewerbeaufsichtsämtern bzw. der IHK nicht vollkommen identisch sind. Hier gibt es noch Differenzierungen im Detail. Wir würden es begrüßen, wenn hier eine einheitliche Aufsicht und Regulierung geschaffen werden würde. Vielen Dank.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Ich danke Ihnen. Zweiter Experte für MLP ist Herr Berg.

**Sv Jan Berg (MLP, Finanzdienstleistungen AG):** Frau Vorsitzende, Herr Dr. Sieling, vielen Dank für die Fragestellung. Sie wissen, ich habe mich vor eineinhalb Jahren schon einmal zur Anhörung des Finanzanlagenvermittlergesetzes zu eben dieser Frage geäußert. Und damals war auch eine unserer Kernforderungen, dass eine Vereinheitlichung, wie gerade von dem Kollegen dargestellt, auf Ebene der BaFin sinnvoll ist. Dennoch halten wir es für legitim, das nicht in diesem Gesetzentwurf zu tun. Das ist zweifelsohne eine Frage, die über die Honoraranlageberatung hinausgeht. Insofern ist es eine grundlegende Frage, die zu klären ist und zu der wir auch aus den beschriebenen Gründen, denen ich mich uneingeschränkt anschließen kann, immer eine klare Meinung hatten. Die Frage ist trotzdem, ob dieses Gesetz der richtige Ort ist oder ob es nicht eine Frage ist, die bei grundsätzlichen Neuregelungsfragen mit zu klären ist. Wir würden es für durchaus legitim halten, das in diesem Schritt nicht zu tun.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Die nächsten Fragen kommen von der Frau Abgeordneten Tillmann von der Fraktion der CDU/CSU.

**Abg. Antje Tillmann (CDU/CSU):** Danke schön, Frau Vorsitzende. Meine Fragen gehen an den Bundesverband Deutscher Vermögensberater, an Herrn Heer. Die erste Frage: Der Gesetzentwurf sieht kein generelles Provisionsverbot vor, wie es einige Verbände fordern. Vielmehr hat der Kunde weiterhin die Wahl zwischen der provisionsbasierten Anlageberatung und der Honoraranlageberatung. Halten Sie das für sachgerecht? Und wenn wir bei den Provisionen sind: Der Gesetzentwurf sieht keine Verpflichtung zur Einführung von Nettotarifen vor, sondern erlaubt auch die Provisionsdurchleitung. Was halten Sie von dieser Regelung?

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Herr Heer hat das Wort für den Bundesverband Deutscher Vermögensberater.

**Sv Lutz Heer (BDV Bundesverband Deutscher Vermögensberater e. V.):** Frau Vorsitzende, meine Damen und Herren, zunächst einmal vielen Dank für die Frage. Vorweggeschickt, damit das in der Runde auch klar ist: Die etwa 11 000 Mitglieder unseres Verbandes beraten nur auf Provisionsbasis. Insofern könnten wir natürlich locker sagen:

„Honoraranlageberatung, macht das mal! Interessiert uns nicht!“ Dem ist natürlich nicht so. Wir beobachten seit geraumer Zeit, dass in der öffentlichen Diskussion Worte wie „provisionsgetrieben“ fallen oder andere Zusammenhänge aufgebaut werden, und Honorarberatung auf der anderen Seite als „die gute“ Anlageberatung dargestellt wird.

Mit dem vorliegenden Gesetzentwurf wird aus unserer Sicht eine Lücke geschlossen. Im Versicherungsbereich haben wir das mit der Versicherungsvermittlerrichtlinie und dem Versicherungsvermittlergesetz vor Jahren bereits gut geregelt. Seit 2007 sind hier Regelungen in Kraft, die allgemein als Benchmark gesehen werden. Wir haben jetzt die Möglichkeit, mit dem Honoraranlagegesetz endlich auch die Honoraranlageberatung vernünftig zu regeln. Hier wird eine Lücke geschlossen. Das geschieht konsequent, indem man klarstellt, dass Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten sowie die Versicherungs-, vor allen Dingen aber auch die Qualifikationsfrage nun künftig auch für Honorarberater geregelt werden sollen. Das war lange überfällig. Das Ganze geschieht auf einheitlicher Basis. Gegen Honorarberatung haben wir zu keinem Zeitpunkt etwas gehabt. Sie muss auf dem Markt existieren.

Zur Diskussion über ein Provisionsverbot: Ich denke, wer einmal auf den Markt schaut, der wird schnell feststellen, dass die Bereitschaft, Honorar zu zahlen in Deutschland sehr gering ist. Das ist eine bestimmte Klientel, eine bestimmte Kundenschicht, die Interesse hat und die diesen Weg geht. Das soll auch zukünftig weiter so sein, aber die Bereitschaft ist eher gering. Es kommt darauf an, dass Leute angesprochen werden und gerade auch – wir sind im Bereich der Altersvorsorge stark unterwegs –, dass man für diese Produkte Werbung macht. Es ist also wichtig, dass die Arbeit auf Provisionsbasis weiterhin möglich bleibt. Wir haben mit dem Gesetzentwurf insofern auch keine großen Probleme. Die Regelungen sind vernünftig.

Allerdings hätten wir den Titel anders verfasst. Man hätte auch durchaus sagen können: „Entwurf eines Gesetzes zur Regulierung einer Honorarberatung“. Für eine Förderung sehen wir keine Notwendigkeit. Wir haben im Versicherungsbereich den Versicherungsberater mit dem § 34e in der Gewerbeordnung. Jeder weiß, wie in diesem Bereich die Marktlage ist. Den Bedarf und die Nachfrage – und es wird auch zukünftig im Honoraranlagenberatungsbereich sicherlich so aussehen – nach einer expliziten Förderung halten wir nicht für notwendig. Darauf hätten wir gerne verzichten können.

Zur Durchleitung von Provisionen, weil der Punkt Nettotarife angesprochen wurde: Das sehen wir als sehr kritisch an, und wir freuen uns, dass in diesem Gesetzentwurf keine Verpflichtung zur Einführung von Nettotarifen aufgenommen wurde. Das wäre ein Eingriff in den Markt, der aus unserer Sicht so nicht vertretbar gewesen wäre. Wir weisen allerdings

auch auf die große Problematik hin, die natürlich sehr sorgfältig bedacht werden muss: Man muss aufpassen, dass mit einer Durchreichung der Provision nicht Tür und Tor geöffnet wird. Da muss man vernünftige, saubere Regelungen finden. Vielen Dank.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Herr Abgeordneter Brinkhaus hat das Wort für die Fraktion der CDU/CSU.

**Abg. Ralph Brinkhaus (CDU/CSU):** Wir haben im Gesetzentwurf für Finanzdienstleistungsinstitute die organisatorische, funktionale und personale Trennung der Honorarberatung von der provisionsgestützten Beratung. Die erste Frage richtet sich diesbezüglich an die Deutsche Kreditwirtschaft. Wie wird das in der Praxis laufen? Ist das überhaupt machbar?

Die zweite Frage richtet sich an den BVI. Viele Produkte von Mitgliedsunternehmen des BVI werden über provisionsgestützte Beratung vertrieben. Jetzt kriegen wir hoffentlich auch eine Ausweitung der Honoraranlageberatung. Was wird sich da für die Anbieter verändern?

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Für die Deutsche Kreditwirtschaft hat das Wort Herr Bergmann.

**Sv Dr. Henning Bergmann (Deutsche Kreditwirtschaft (DSGV)):** Vielen Dank, Frau Vorsitzende, vielen Dank für die Frage, Herr Brinkhaus. Im Gesetzentwurf ist es in der Tat erfreulicherweise vorgesehen, dass in einem Institut sowohl Honorarberatung als auch provisionsbasierte Beratung zugleich angeboten werden kann. Wir halten das für essentiell, wenn das angestrebte Ziel des Gesetzentwurfs, die Honorarberatung weiter zu fördern, erzielt werden soll. Aus unserer Sicht ist es allerdings so, dass diese Vorgaben etwas flexibler ausgestaltet werden sollten. Es werden derzeit im Gesetzentwurf strikte organisatorische, funktionelle und personelle Trennungen gefordert. Das heißt praktisch, dass kleinere Einheiten in der Kreditwirtschaft nicht in der Lage wären, Honorarberatung anzubieten. Zum Beispiel eine kleine Filiale: Hier ist es nicht möglich, dass sich zwei Berater hinsetzen und der eine provisionsbasierte Beratung und der andere Honorarberatung macht. Wenn das Ziel erreicht werden soll, auch in der Fläche Beratung anzubieten, wäre erforderlich, dass die Erbringung der Anlageberatung in beiderlei Sinn durch einen Berater zulässig ist. Wir müssten an dieser Stelle – und da gibt es entsprechende Mechanismen, die auch schon angelegt sind – durch Kontrollen sicherstellen, dass die Dienstleistungen getrennt werden, denn aus unserer Sicht ist die Honorarberatung eine Form der Dienstleistungserbringung. Und wir denken auch, dass insbesondere mit dem Beratungsprotokoll entsprechende Kontrollen auch sehr effizient aufgesetzt werden können.

Würde die von uns vorgeschlagene Flexibilität nicht geschaffen werden, gehen wir davon aus, dass eine Honorarberatung in der Fläche nicht möglich wäre. Allerdings: Derzeit findet Honorarberatung in der Fläche auch nicht statt. Wir setzen immer voraus, dass die entsprechende Nachfrage seitens der Kunden dann auch da wäre. Insofern wäre es aus unserer Sicht wichtig, dass die regulatorischen Voraussetzungen so geschaffen werden, dass das in der Kreditwirtschaft auch in der Fläche angeboten werden kann, wenn die Nachfrage des Kunden entsprechend besteht. Ich will auch darauf hinweisen, dass nach unserer Auffassung die MiFID<sup>3</sup>, die sich derzeit quasi in den Endverhandlungen befindet, eine entsprechende strikte Trennung, wie sie hier im nationalen Gesetzentwurf angelegt ist, nicht fordert. Nach unserer Auslegung würde das nationale Gesetz an der Stelle über die europäischen Vorgaben hinausgehen. Das wäre noch einmal zu überdenken, denn es ist geplant, das Honoraranlageberatungsgesetz im Vorgriff auf die MiFID zu gestalten, aber keine abweichenden Regelungen vorzusehen. Vielen Dank.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Frau Franke hat das Wort für den BVI.

**Sve Christa Franke (BVI Bundesverband Investment und Asset Management e. V.):** Vielen Dank. Sie haben uns hier sicherlich als Produktgeber angesprochen. Sie haben gefragt, was sich bei uns verändert. Wir sind als Investment- und Assetmanagementbranche bei Investmentfonds Produktgeber, aber nicht im Vertrieb aktiv. Unsere Mitglieder sind zwar auch dort gefragt, aber unsere Produkte werden hauptsächlich über Kreditinstitute oder freie Vermittler an den Anleger weitergegeben, vermittelt und beraten. Was ändert sich jetzt? Wir gehen davon aus, dass die provisionshonoriierte Beratung weiterhin ihren etablierten Platz in dieser Wertschöpfungskette behalten wird, und das ist auch gut so, denn wir benötigen die provisionshonoriierte Beratung einfach, um einen breiten Kreis der Anleger abzudecken, die, wenn man nur auf Honorarbasis beraten würde, einfach keine Möglichkeit hätten, eine adäquate Einführung in die komplexe Welt der Finanzanlagenprodukte zu bekommen. Insofern sind wir der Ansicht, dass sich in dem weiten Vertriebsfeld, wie wir es jetzt auch gerade bei den Rietersparern, bei den kleineren Anlegern haben, nicht viel ändern wird.

Spannend wird es vielleicht, sollte dieser Gesetzentwurf dazu führen, dass sich die Honorarberatung noch weiter etabliert. Wir haben uns immer für Honorarberatung ausgesprochen, weil wir da eine neutrale Position haben. Das ist die Angelegenheit derer, die in diesem Geschäftsfeld zu Hause sind. Für die Anlegergruppen, die bereit sind, Anlageberatung zu honorieren, ist es sicherlich ein gutes Angebot. Ich nehme an, Sie zielen auf die Frage, was mit unseren Provisionen passiert, die in den Produkten als

---

<sup>3</sup> Markets in Financial Instruments Directive

Ausgabeaufschlag und Bestandsprovision enthalten sind. Über den Provisionsanteil in dem Produkt wird informiert. Das ist transparent. Insofern sehen wir keine Probleme bei der auch im Gesetzentwurf vorgegebenen Durchreichemöglichkeit. Inwieweit wir dann weiter gehen und sagen, wir stellen die Produkte noch mehr auf die alleinige Honorarberatung ein – da werden wir schauen, wie sich das entwickelt und werden sicherlich auf die Bedürfnisse des Anlegers eingehen, denn uns ist an einer guten Beratung gelegen.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Vielen Dank. Für die Fraktion der FDP hat das Wort Herr Abgeordneter Sänger.

**Abg. Björn Sänger (FDP):** Vielen Dank, Frau Vorsitzende. Nachdem wir den BVI jetzt gehört haben, würde mich die Einschätzung des VGF interessieren. Insofern würde ich dann Herrn Romba bitten, eine generelle Einschätzung zum Vorhaben abzugeben.

Eine weitere Frage habe ich an den Verband der Auslandsbanken. Sie haben in Ihrer Stellungnahme vier knackige Verbesserungsvorschläge, wenn Sie uns die vielleicht nochmal näher erläutern könnten. Vielen Dank.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Herr Romba, Sie haben das Wort.

**Sv Eric Romba (VGF Verband Geschlossene Fonds e. V.):** Frau Vorsitzende, vielen Dank, für die Erteilung des Wortes. Herr Sänger, vielen Dank für die Frage. Bei uns, dem Verband der Anbieter Geschlossener Fonds, verhält es sich ähnlich wie beim BVI. Wir vertreten die Produkthersteller, die Fonds konzipieren, aufsetzen, durch die regulatorischen Anforderungen bringen und dann den Intermediären zum Vertrieb und zur Beratung zur Verfügung stellen. Das heißt wir haben ein großes Interesse, dass es einen großen Markt an Beratungsleistungen, Beratern und Vertrieben gibt. Dabei spielt gar nicht so sehr die Rolle, ob es jetzt eine provisionsgetriebene Beratung ist oder eine Honorarberatung. Wichtig ist uns, dass die Beratung qualifiziert erfolgt und dass die auch zivilrechtlich bestehenden Grundsätze der anleger- und anlagegerechten Beratung erfüllt werden. Die Geschäftsgrundlage der Vertriebe sind die Kontakte zu den Anlegern. Unsere Unternehmen, die die Produkte herstellen, haben erst dann Kontakt zum Investor und damit dem Anleger, wenn er gezeichnet hat. Es werden insbesondere durch Vertriebsvereinbarungen Kundenschutzregelungen eingeführt, wonach es den Produkthanbietern untersagt ist, Kontakt mit den Anlegern und Investoren, eben den Kunden der Vertriebe, aufzunehmen. Diese Grenzziehung muss weiterhin gewahrt bleiben.

Wenn wir uns dann die Klientel unserer Zeichner anschauen: Wir haben im Durchschnitt Zeichnungsvolumen pro Anleger von 37.000 Euro. Wenn sie die anlage- und

anlegergerechten Beratungsgrundsätze zugrunde legen, dass eigentlich maximal zehn bis fünfzehn Prozent eines Portfolios in geschlossenen Fonds investiert sein sollten, können sie das dann hochrechnen: Dann reden wir über Einzelzeichner, die ein Vermögen von 400/500.000 Euro plus haben. Für diese Personen, gerade im Bereich der vermögenden Privatanleger, ist es vielleicht einfacher, Honorarberatung in Anspruch zu nehmen und dafür auch einen adäquaten Preis zahlen zu können. Insofern unterstützen wir den Gesetzentwurf, womit es zukünftig beides geben soll. Es ist kein Entweder-oder. Für uns ist wichtig, dass die Beratungsqualifikation sichergestellt ist und dass wir ein level playing field haben. An diesem Punkt fänden wir es sehr interessant, wenn das level playing field auch auf die Verbraucherzentralen ausgedehnt wird, denn unser Eindruck zur Beratung der Verbraucherzahlen ist: In der Praxis geht es dann doch manchmal etwas weiter als das Tipgeben. Wenn das alles auf einer Ebene geregelt werden soll, dann sollten auch alle erfasst sein.

Zur Sicht der Hersteller auf die Frage der Beaufsichtigung: Ich kann mich noch erinnern, in der Anhörung zum Finanzanlagenvermittlergesetz sagte Herr Caspari von der BaFin auf die Frage, ob denn die BaFin überhaupt die gewerberechtliche Beaufsichtigung oder die Aufsicht der freien Vermittler übernehmen könnte: Nein, das könnte sie nicht! Das ist auch im Protokoll nachzulesen. Die Aufsicht wurde dann in die Hände der Gewerbeämter und der Industrie- und Handelskammern gelegt. Aus Sicht unserer Mitglieder ist es erst einmal angezeigt, das wirken zu lassen und die Strukturen auch erst einmal greifen zu lassen. Es wurde hier zu Recht darauf hingewiesen, dass die Beaufsichtigung seit dem 1. Januar begonnen hat. Lassen sie doch mal zwei Jahre ins Land gehen und uns gucken, wie wirkungsvoll die Aufsicht ist. Wir sind davon überzeugt, dass eine Industrie- und Handelskammer oder ein Gewerbeamt, was einen freien Berater in Rosenheim beaufsichtigen muss, wesentlich näher an diesem Menschen dran ist als beispielsweise eine zentrale Aufsicht aus Frankfurt. Man sollte das auch nicht unterschätzen. Und so, wie wir es aus dem Markt zurückgespielt bekommen, guckt sich der eine oder andere bisher unregulierte, freie und bankenunabhängige Berater gerade um, weil er nämlich feststellt, dass das, was er in den vergangenen Jahren gemacht hat, nicht dazu ausreicht, die Qualifikation zu erfüllen und er nicht unter eine „Alte-Hasen-Regelung“ fällt. Insofern, glaube ich, ist die Aufsicht an diesem Punkt wirkungsvoll. Unterm Strich unterstützen wir den Gesetzentwurf sehr. Wichtig ist, dass es kein Entweder-oder gibt und nichts ausgeschlossen wird, sondern, dass sichergestellt wird, dass es ein level playing field für Provisionsberater und Honorarberater gibt. Und das leistet der Gesetzentwurf. Vielen Dank.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Ich danke Ihnen. Es folgt Herr Vahldiek für den Verband der Auslandsbanken.

**Sv Wolfgang Vahldiek (Verband der Auslandsbanken in Deutschland e. V.):** Vielen Dank, Frau Vorsitzende, vielen Dank, Herr Sänger, für die Frage. Im Verband der Auslandsbanken sind Institute mit ganz verschiedenen Geschäftsmodellen vertreten, und insofern kann man es auch aus unserer Sicht nur begrüßen, dass geplant ist, mit der Honoraranlageberatung eine zusätzliche Dienstleistungsmöglichkeit, ein zusätzliches Geschäftsmodell zu etablieren. Mit einer gesetzlichen Regelung schaffen sie vor allem eine gewisse Aufmerksamkeit und auch aus Kundensicht Verlässlichkeit darüber, was sich dahinter verbirgt. Dieses Bemühen ist deshalb sehr loblich, aber es ist damit noch lange nicht gesagt, dass es auch letzten Endes im Markt angenommen wird. Wir haben leider am Beispiel von Großbritannien erlebt, dass dort die Anlageberatung „durchreguliert“ worden ist und man sich gedacht hat, man schafft eine Dienstleistung, die für die Anleger sehr attraktiv ist – doch die Anleger nehmen sie nicht an. Das ist sicherlich ein Beispiel dafür, dass es sehr schwierig ist, Geschäftsmodelle in diesem Bereich zu entwickeln, die dann in der Praxis auch funktionieren. Wir können nicht davon ausgehen, dass ein Gesetz, auch wenn es gut überlegt ist, dazu führt, dass die Anleger die Honorarberatung auch annehmen.

Insofern möchte ich die Aufmerksamkeit auf diejenigen Institute lenken, die schon heute Anlageberatung ohne Provision bzw. mit der Durchreichung von Provisionen betreiben und die Geschäftsmodelle gefunden haben, die von den Anlegern nachgefragt werden. Ich plädiere dafür, dass der Gesetzgeber darauf achtet, diese bereits funktionierenden Formen der provisionsfreien Beratung nicht versehentlich „wegzuregulieren“. Eine solche Gefahr besteht beim aktuellen Gesetzentwurf, weil nicht definiert ist, wer nun eigentlich Honoraranlageberater ist. Es kann passieren, dass in der späteren Rechtsanwendung einem Institut gesagt wird: „Sie reichen die Provision an die Kunden durch, infolgedessen sind Sie nach dem Gesetz als Honoraranlageberater anzusehen. Sie erfüllen aber die organisatorischen Voraussetzungen nicht und deswegen ist es Ihnen in Zukunft verboten.“ Auf diese Art und Weise würde das Gesetz dazu führen, dass die Geschäftsmodelle, die eben nicht schwarz oder weiß sind, sondern die provisionsunabhängige Beratung in den möglichen Zwischenstufen anbieten, nicht mehr funktionieren können. Deswegen ist unser erstes Petitum, in einer Definition zunächst einmal im Gesetz klarzustellen, was überhaupt Honoraranlageberatung ist.

Das zweite Petitum: Man muss darauf achten, dass die Einstiegsbarrieren in eine neue Honoraranlageberatung sowohl für die Institute, aber natürlich auch für die Beratenden sowie für die Anleger möglichst gering sind. Das Thema der organisatorischen Trennung wurde schon von der Deutschen Kreditwirtschaft angesprochen. Da kann ich mich nur anschließen. Ein zweiter Punkt wäre, dass bei der Auskehr von vereinnahmten Provisionen die organisatorischen Anforderungen nicht zu hoch sein sollten. Das kann sich nämlich

kompliziert darstellen, wenn über die Zeit verteilt immer mal wieder Kleinbeträge an Provisionen ankommen, die dann immer taggenau ausgekehrt werden müssen. Wir plädieren dabei dafür, das etwas einfacher zu gestalten und die Möglichkeit vorzusehen, dass man vielleicht alle 3 oder 6 Monate saldiert und dann die Provisionen ausschüttet.

Unser letztes Petitum betrifft, dass vielleicht nicht alle Kunden tatsächlich eine solche Honoraranlageberatung in der Form goutieren würden, wie sie da steht. Ich stelle auf den Bereich der professionellen Kunden ab. Diese sind sicherlich auch vor dem Hintergrund der Ziele der Gesetzgebung nicht so schutzbedürftig. Sie können sich aufgrund ihres Know-hows in der Finanzwelt auch selber gegenüber ihren Beratern so durchsetzen, dass sie dieses Schutzes nicht bedürfen, und deswegen plädieren wir dafür, im Bereich der professionellen Kunden die Neuregelung nicht anzuwenden. Danke schön.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Vielen Dank. Die nächsten Fragen kommen von Frau Abgeordneten Tack der Fraktion der SPD.

**Abg. Kerstin Tack (SPD):** Schönen Dank. Der Regierungsentwurf lässt zu, dass Vertriebsvorgaben für die Honorar-Anlageberatung ausgesprochen werden können, solange Konflikte im Kundeninteresse ausgeschlossen sind. Der Bundesrat hat diesen Teil des Gesetzes abgelehnt und meine Frage geht an die Deutsche Kreditwirtschaft. Welche Vertriebsvorgaben für die Honorar-Anlageberatung wären denn aus Ihrer Sicht denkbar.

Und die andere Frage geht an die Verbraucherzentrale Bundesverband. Was halten Sie von den Vertriebsvorgaben, und halten Sie das insgesamt für vertretbar?

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Es beginnt Herr Bergmann, Deutsche Kreditwirtschaft.

**Sv Dr. Henning Bergmann (Deutsche Kreditwirtschaft (DSGV)):** Vielen Dank, Frau Vorsitzende, vielen Dank, Frau Tack, für die Frage. Aus unserer Sicht muss auch ein Geschäft, was im Rahmen der Honorar-Anlageberatung betrieben wird, steuerbar sein. Insofern muss die grundsätzliche Möglichkeit von Vertriebsvorgaben auch in diesem Geschäftsfeld gegeben sein. Um Ihnen ein Beispiel zu nennen, was aus unserer Sicht hier durchaus eine legitime Vorgabe sein könnte: Wenn man aufgrund von Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen z. B. die Vorgabe gibt, dass ein Berater eine bestimmte Anzahl von Beratungsgesprächen führen muss. Das wäre aus unserer Sicht etwas, was auch im Rahmen der Honorarberatung zulässig sein müsste.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Vielen Dank. Es folgt Frau Puzicha, Verbraucherzentrale.

**Sve Anke Puzicha (Verbraucherzentrale Bundesverband e. V. (vzbv)):** Vielen Dank für das Wort, vielen Dank für die Frage. Was die Vertriebsvorgaben angeht, sehen wir das so, dass entsprechende Anforderungen an den Honorarberater bezüglich der Sachkunde und der persönlichen Zuverlässigkeit zu stellen wären, damit wir einfach eine Qualitätssicherung der Beratung bekommen. Das dient letztlich dann immer dem Verbraucherschutz. Ich hatte vorhin schon angemerkt, dass wir es auch für mehr als zweckmäßig empfänden, wenn es hinsichtlich der Vergütung der Honorarberatung Rahmenvorschriften gäbe, weil wir in der Beratung Exzesse mit Instrumenten wie den Kostenausgleichsvereinbarungen sehen. Grundsätzlich sollte die Beratung mit einem Stundenhonorar vergütet werden.

Ein Thema, was bisher noch gar nicht angesprochen wurde, möchte ich wenigstens erwähnen: Eine umsatzsteuerrechtliche und einkommenssteuerrechtliche Harmonisierung sollte zwischen der Honorarberatung und der Provisionsvermittlung noch angestrebt werden. Derzeit wird die Honorarberatung nachteilig behandelt. Vielen Dank.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Ich danke Ihnen. Nächste Fragestellerin ist Frau Abgeordnete Tillmann für die Fraktion der CDU/CSU.

**Abg. Antje Tillmann (CDU/CSU):** Ich würde gerne noch einmal auf die Vertriebsvorgaben kommen. Der Gesetzentwurf erlaubt Vertriebsvorgaben, wenn es keine Interessenskonflikte gibt. Ich würde die Frage gerne der Deutschen Bundesbank und dem Berufsverband Deutscher Honorarberater stellen.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Herr Seiler hat das Wort für die Deutsche Bundesbank.

**Sv Jens Seiler (Deutsche Bundesbank):** Vielen Dank für die Frage. Ich kann sie eigentlich auch relativ knapp beantworten: Aus Wirtschaftlichkeitsüberlegungen muss es natürlich auch gestattet sein, die Honorarberatung mit Blick in die Zukunft durchzurechnen. Um einen betriebswirtschaftlichen Begriff zu nennen: Es muss möglich sein, z. B. eine Break-Even-Analyse durchzuführen. Von daher halten wir die jetzt im Gesetzentwurf vorgesehene Regelung für sachgerecht. Vielen Dank.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Ich danke Ihnen. Es folgt Frau Kleinjung für den Berufsverband Deutscher Honorarberater.

**Sve Kathrin Kleinjung (Berufsverband Deutscher Honorarberater e. V.):** Die Frage mit den Vertriebsvorgaben, die würde ich gerne an Herrn Mertens weitergeben, der auch den BVDH heute hier vertritt.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Herr Mertens hat das Wort.

**SV Philipp Mertens (BMS Rechtsanwälte):** Herzlichen Dank für die Frage. Das ist immer ein bisschen schwierig: „Vertriebsvorgaben frei von Interessenskonflikten“ – in Bezug auf was? Also, wenn keine Interessenskonflikte vorliegen, kann erst einmal jedes Produkt eingesetzt werden, was zur Lösung der Kundenprobleme dient. Die Frage ist, inwieweit dabei noch konkrete Vorgaben gemacht werden. Das schließt sich eigentlich so ein bisschen mit der Honorarberatung oder im Rahmen der Honoraranlageberatung aus. Man weiß eben vorher nicht, was der Kunde konkret für ein Problem hat, der zu einem kommt. Also kann ich auch schlecht im Vorfeld in Bezug auf diese Situation Vertriebsvorgaben machen. Und wenn sich dann eben am Ende der Beratung ergibt, der Kunde hat beispielsweise ein Anlagebedarf im Bereich Investmentfonds und auf der Ebene gibt es dann vielleicht eine Shortlist von Produkten, die eben, aus welchen Gründen auch immer, in der Beratung umgesetzt werden, dann würde dagegen nichts sprechen aus meiner Sicht. Danke.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Vielen Dank. Herr Abgeordneter Pitterle ist der nächste Fragesteller für die Fraktion DIE LINKE..

**Abg. Richard Pitterle (DIE LINKE.):** Danke, Frau Vorsitzende. Meine Frage geht an die vzbv und an die BundesInitiative der Honorarberater. Wir haben hier einen Gesetzentwurf vorliegen, nach dem Mischsysteme geschaffen werden, z. B. können die Banken gleichzeitig Honorar- und Provisionsberatung anbieten. Ich habe so meine Zweifel, ob die personelle und organisatorische Trennung innerhalb eines Institutes funktioniert. Jetzt die Frage, inwieweit halten Sie es, vor allem in Bezug auf mögliche Interessenkonflikte, für problematisch, dass ein Honorar-Anlageberater den Kunden ebenfalls ein konzerneigenes Finanzinstrument empfehlen kann und dies nur offenlegen muss, aber z. B. keine finanziellen Eigeninteressen konkret darlegen oder die Entscheidung detailliert begründen muss. Danke.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Frau Puzicha, Sie haben das Wort, bitte.

**Sve Anke Puzicha (Verbraucherzentrale Bundesverband e. V. (vzbv)):** Vielen Dank für das Wort. Diese Mischsysteme bei organisatorischer, funktionaler und personeller Trennung wären nach dem derzeitigen Gesetzentwurf erlaubt. Wir sehen darin wirklich die Gefahr, dass die Interessen des Wertpapierdienstleistungsunternehmens dann doch in die Beratung der Honorarberater einfließen, und wir halten es auch praktisch für schwierig, das umzusetzen. Wie soll das aussehen? Dazu kommt, dass die grundsätzliche Problematik dieses Gesetzes auch hier wieder hochgespült wird: Selbst wenn es zu einer Trennung kommt, werden alle anderen Finanzdienstleistungen wie kapitalansparende Versicherungen, Bausparverträge usw. parallel weiter über Provisionen vertrieben werden

können, und im Verlauf der Beratungen kann dann wieder zu den Provisionsprodukten gewechselt werden. Wir sehen da auf jeder Ebene Interessenskonflikte. Vielen Dank.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Herr Abel hat das Wort für die BundesInitiative der Honorarberater.

**Sv Thomas Abel (BundesInitiative der Honorarberater):** Vielen Dank für die Frage. Im Grunde genommen kann ich mich dem eben Gesagten weitestgehend nur anschließen. Es besteht mit Sicherheit die Problematik, dem Kunden bei der Beratung klarzumachen, welchen Hut man denn jetzt gerade auf hat. Bin ich jetzt gerade der Honorar-Anlageberater meines Unternehmens, und setze ich dann gegebenenfalls später den Hut des Anlageberaters auf? Wo trenne ich das Ganze? Wird der Honorar-Anlageberater am Ende dann dem Kunden auch Honorartarife anbieten, oder leitet er dann in die andere Organisationseinheit über, die dann gegebenenfalls die Beratung auf der Provisionsseite durchführt? Insofern sehen wir das genau so kritisch, es gilt zu hinterfragen, ob das funktional trennbar ist und wie das dem Kunden am Ende klar ist, wenn er jetzt in ein Institut geht. Geht er an einen anderen Schalter, gibt es lokale Trennungen? Das müsste dann entsprechend natürlich spezifiziert werden. Und am Ende sitzt darüber gegebenenfalls eine Holdinggesellschaft, die möglicherweise dann auch auf beiden Seiten das Thema der Vertriebsvorgaben gestalten kann, indem sie auf der provisionspflichtigen Beratungsseite Vertriebsvorgaben vergibt, nach außen hin vielleicht auf der anderen Seite in der Honoraranlageberatung keine hat, aber am Ende für alle grundsätzlich klar sein muss, das eine Hand in die andere greift. Und das, denke ich, ist schwierig darzustellen. Insofern lehnen wir das entsprechend auch ab.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Frau Abgeordnete Maisch hat das Wort für die Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN.

**Abg. Nicole Maisch (BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN):** Danke, Frau Vorsitzende. Meine Frage geht sowohl an Herrn Mertens als auch an Frau Puzicha. Und zwar geht es um einerseits Nettotarife oder alternativ eine Durchleitung oder Auskehrung von Zuwendungen. Meine Frage ist, welche Konkretisierung oder Verschärfung schlagen Sie bei mehrstöckigen Produktbeschaffungsketten bezüglich der Auskehrung von Zuwendungen vor? Und in diesem Zusammenhang: Wäre nicht die pflichtgemäße Ausweitung von Nettotarifen die einfachere und wirksamere Alternative zu einer Durchleitung?

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Herr Mertens, Sie haben das Wort.

**Sv Philipp Mertens (BMS Rechtsanwälte):** Danke für die Worterteilung, Frau Vorsitzende. Danke für die Frage, Frau Maisch. Das Thema Nettotarife stellt sich insbesondere im

Versicherungsbereich, und so paradox es vielleicht klingen mag, an sich ist die Antwort auf die Frage „Provisionsabgabeverbote ja oder nein?“ jedenfalls keine Abschaffung des Provisionsabgabeverbotes, solange es keine Nettotarife gibt, weil andernfalls auch einfach der Druck von den Versicherern genommen würde, überhaupt noch Nettotarife anzubieten. In dem Zusammenhang muss man einfach wissen, dass eben ein echter Nettotarif nicht nur bedeutet, dass man die Provision herausrechnet, sondern eben sämtliche mit einer Provision verbundene Kosten herausrechnet, was nochmal einen signifikanten Unterschied ausmacht. Insofern ist es nicht damit getan, einfach nur zu sagen: „Wir lassen es einfach in der Entscheidungshoheit der Berater bzw. Vermittler, ob sie jetzt eine Provision nehmen oder diese eben durchleiten“, sondern man muss das schon entsprechend regeln.

Es ist im Übrigen in meinen Augen auch ein großes Problem in der Versicherungsberatung, dass es mit dem § 34e (Versicherungsberater) an sich schon so etwas wie einen Honorarberater im Versicherungsbereich gibt, dieser aber ein Schattendasein fristet. Das liegt insbesondere auch daran, dass er nur wenige Produkte für die Problemlösung zur Verfügung hat. Wenn man ihm diese Möglichkeit verschaffen würde, dann würde man sicherlich auch einen signifikanten Zuwachs an Versicherungsberatern verzeichnen können.

Mehrstöckige Vertriebsketten sind auch ein praktisches Thema. Es ist längst nicht so, dass die Provisionen, die beim Letztberater bzw. Vermittler ankommen, auch die Provisionen sind, die oben mal in die Kette eingespeist worden sind, sondern da gibt es eben auf allen Ebenen Beteiligte, die sich jeweils einen Schnaps von den Provisionen abnehmen, so dass nicht die gesamte Provision tatsächlich an den Kunden ausgekehrt wird. Insofern müsste man wenn schon, sämtliche Mitglieder dieser Provisionskette entsprechend verpflichten, die volle und ungekürzte Provision auszukehren. Danke.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Ich danke Ihnen. Frau Puzicha, Sie haben das Wort.

**Sve Anke Puzicha (Verbraucherzentrale Bundesverband e. V. (vzbv)):** Vielen Dank für das Wort, vielen Dank für die Frage. Ich kann mich dem in wesentlichen Punkten anschließen, gerade was die mehrstufigen Provisionsketten angeht. Das, was dann tatsächlich ausgekehrt wird, ist möglicherweise gar nicht das, was oben gezahlt wurde. Außerdem: Wer kontrolliert das? Wir sehen in jedem Fall das Provisionsabgabegebot als zweite Wahl nach der Verpflichtung zu Nettotarifen an. Das klang hier auch schon an. Die Durchleitung kann zu der abstrusen Situation führen, dass das Produkt mit der höchsten zu zahlenden Provision dem Verbraucher am lukrativsten oder am positivsten erscheint, weil er am meisten ausgekehrt bekommt. Zum Zweiten könnte es sein, dass es auch für den Honorarberater deswegen leichter verkäuflich ist, wenn er die Provision z. B. mit seinem Honorar verrechnet und dann möglichst viel auch noch für den Berater herauskommt. Das heißt, die aktuelle

Krankheit bei der Vertriebsvermittlung bekommen wir dann zu Teilen auch in der Honorarberatung. Deswegen halten wir die Verpflichtung zu Nettotarifen für die sinnvollere Variante.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Vielen Dank. Für die Fraktion der CDU/CSU hat das Wort Herr Abgeordneter Brinkhaus.

**Abg. Ralph Brinkhaus (CDU/CSU):** Meine Frage richtet sich an die Kundigen im Bereich des geschlossenen Fonds und zwar an den Verband Geschlossener Fonds, Herrn Romba, und an Kapital-Markt intern, Herrn Kremer. Wir hatten jetzt den Fall S&K. Wenn wir nur eine Honorarberatung gehabt hätten, wäre der dann auch passiert?

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Herr Romba hat das Wort.

**Sv Eric Romba (VGF Verband Geschlossene Fonds e. V.):** Frau Vorsitzende, vielen Dank für die Erteilung des Wortes und Herr Brinkhaus, vielen Dank für die Frage. Das liegt natürlich jetzt im Bereich der Mutmaßung, der Spekulation, aber ich glaube, die Qualität der Beratung ist nicht abhängig von der Vergütung. Es gibt zivilrechtliche Grundsätze, beispielsweise die anlage- und anlegergerechte Beratung, beispielsweise gibt es den Grundsatz der Plausibilitätsprüfung, und der würde nach unserem Verständnis sowohl für die Provisionsberatung als auch für den Honorarberatung gelten. Und vor dem Hintergrund wäre es nicht auszuschließen, dass auch ein Honorarberater diese Beratung bei S&K-Produkten vorgenommen hätte, genauso wie es ein Provisionsberater gemacht hat. Oder anders herum: Ein ordnungsgemäß agierender Provisionsberater oder Honorarberater kommt im Rahmen der Plausibilitätsprüfung dazu, dass er dieses Produkt seinem Kunden nicht anbietet, weil er nämlich die Kennziffern überprüft, einen Hintergrundcheck macht, Berichterstattungen dazu liest und dann zu dem Ergebnis kommt, das Produkt nicht in die Beratung zu nehmen. Insofern ist es keine Frage der Vergütungsform. Wenn jeder seine Pflichten, die er hat, ordnungsgemäß erfüllt, dann wären die Ergebnisse entsprechend.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Vielen Dank. Es folgt Herr Kremer, Kapital-Markt intern.

**Sv Uwe Kremer (Kapital-Markt intern):** Danke, Herr Brinkhaus für die Frage. Frau Vorsitzende, sehr geehrte Damen und Herren, ich kann mich eigentlich im Wesentlichen anschließen. S&K ist ein Betrugsfall, mit dem wir es hier zu tun haben. Das muss man ganz klar sagen. Da steckt hohe kriminelle Energie von einer ganzen Reihe von Personen dahinter. Das hat die Beurteilung erschwert. Deshalb ist das Produkt bis hin zu Banken, Sparkassen usw. auch vertrieben worden, also auch in Bereichen, die sicherlich eine tiefgehende Produktprüfung hatten. Also vor dem Hintergrund, dass mit betrügerischer Absicht

gehandelt worden ist, war es letztlich nicht die Frage der Honorierung, sondern ob man die betrügerische Absicht entlarven konnte.

Dazu haben wir letzte Woche Mittwoch über die AIFM-Richtlinie geredet, die im Hinblick der Beaufsichtigung von Initiatoren neue Maßstäbe setzt und systematischen Betrug zumindest deutlich erschweren würde. Betrug ist nie ganz auszuschließen, aber in der Form von S&K würde die AIFM garantiert greifen und das zunächst unmöglich machen. Betrüger würden andere Wege finden, da glaube ich, sind wir uns am Ende des Tages auch einig. Danke.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Nächster Fragesteller ist Herr Abgeordneter Dr. Sieling für die Fraktion der SPD.

**Abg. Dr. Carsten Sieling (SPD):** Ich will gerne bei dem Faden bleiben, wobei wir wirklich alle im Raum wissen, dass S&K ein Betrugsfall war. Die hier im Zusammenhang stehende spannende Frage ist, ob durch das Provisionssystem Anreize gesetzt werden, die ein solches betrügerisches Verhalten befördern. Und nachdem wir jetzt die Produktseite gehört haben, nicht nur zu dem Fall, sondern insgesamt zu der Frage der Provisionen, würde ich gern den Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute fragen und die BundesInitiative der Honoraberater, wie sie die Sache mit der Provisionsdurchleitung sehen. Ich bitte Sie auch noch einmal, sich mit dem vorhin auch von Herrn Romba und Frau Franke für die Produktanbieterseite vorgetragenen Argument auseinanderzusetzen, warum es nicht wichtig wäre, auf provisionsvergütete Vermittlung zu verzichten, gerne auch im Zusammenhang mit S&K und den zugrundeliegenden Anreizen.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Herr Dr. Eichele hat das Wort, Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e. V..

**Sv Dr. Wolfgang Eichele (Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e. V. (BVK):** Vielen Dank, Herr Dr. Sieling für die Frage. Zum Provisionsabgabeverbot habe ich eingangs schon erwähnt, dass wir das Durchreichen der Provision als sehr kritisch ansehen. Wir meinen, dass hier ein Fehlanreiz gesetzt werden kann. Wir sehen das jetzt bestehende Provisionsabgabeverbot im höchsten Maße als Regelung im Sinne des Verbraucherschutzes. Wir setzen uns dafür ein, dass das gesetzlich aufgenommen wird.

Zum S&K-Fall: Es wäre auch im Bereich der Honorarberatung vorstellbar, wenn hier Provisionen durchgeleitet werden, dass zweifach verdient wird, nämlich nicht nur im Hinblick auf das Honorar, sondern auch, dass man die Provision am Ende 50:50 teilt, so dass auch hier auf Seiten des Beraters Fehlanreize gesetzt wären. Mit anderen Worten: Betrug ist

mit beiden Systemen möglich. Trotzdem meinen wir, dass beide Systeme ihren Platz am Markt haben, und wir setzen uns dafür ein, dass beide Möglichkeiten beibehalten werden. Danke.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Es folgt Herr Abel, BundesInitiative der Honorarberater.

**Sv Thomas Abel (BundesInitiative der Honorarberater):** Herr Dr. Sieling, vielen Dank für die Frage. Vielleicht zum ersten Thema der Provisionsdurchleitung: Wenn durchgeleitet wird, muss der Anleger, der diese Durchleitung bekommt, das Ganze auch irgendwo versteuern. Das heißt, das sind für ihn Einkünfte, und das ist ein Problem, das auch berücksichtigt werden muss. Wenn ich als Berater nicht auf Nettotarife zurückgreifen kann, verschaffe ich dem Kunden damit im Grunde genommen ein Problem. Außerdem ist das Honorar, was der Mandant an den Honorar-Anlageberater bezahlt, steuerlich nicht abzugsfähig. Das heißt also, es ist steuerlich für ihn doppelt eher eine negative Situation. Zumindest müsste das Honorar, was der Mandant bezahlt, steuerlich abzugsfähig sein. Oder man muss eben auf der anderen Seite dafür sorgen, dass ausreichend Nettotarife am Markt verfügbar sind.

Zur Frage der Anreize, die durch hohe Provisionen geschaffen werden: Wir alle wissen, dass im Bereich der geschlossenen Fonds relativ hohe Provisionen gezahlt werden. Da kann man sich auch die Frage stellen, warum das so ist. Grundsätzlich mögen das teilweise auch attraktive Investments sein. Dann stellt sich die Frage: Warum muss es so hohe Provisionen geben? Möglicherweise sind diese Produkte sehr erklärungsbedürftig, das könnte ein Grund sein. Auf der anderen Seite werden dadurch aber dennoch, wir sehen das jetzt in dem aktuellen Fall, negative Anreize geschaffen.

Wenn man sich den Markt insgesamt anschaut, dann existieren relativ wenig Nettotarife. Das Angebot ist nicht nur im Bereich der Versicherungen überschaubar, sondern es ist auch im Bereich der geschlossenen Fonds nicht da. Die Nachfrage danach ist relativ gering. Geschlossene Fonds sind sicherlich auch ein Sonderfall, weil sie nur einmal aufgelegt und vertrieben werden, im Gegensatz zu Investmentfonds oder Versicherungsangeboten. Insofern wird, solange keine signifikante Nachfrage in dem Bereich da ist, auch kein Anbieter bereit sein, entsprechende Nettotarife zu generieren, wenn er nicht dazu gezwungen wird. Das heißt also, wenn es nicht eine A- und eine B-Tranche gibt, wo ich Nettotarife anbieten kann oder muss, dann werde ich das in dem Produktbereich nicht finden. Das ist sicherlich im Bereich der Versicherungen oder auch der offenen Investmentanlagen einfacher darzustellen. Vielen Dank.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Nächster Fragesteller ist Herr Abgeordneter Säger für die Fraktion der FDP.

**Abg. Björn Säger (FDP):** Vielen Dank, Frau Vorsitzende. Da der Verband der Unabhängigen Finanzdienstleistungs-Unternehmen in Europa e. V. bislang noch nicht zu Wort gekommen ist, würde ich Sie auch einmal um eine Einschätzung des Gesetzentwurfs bitten. Und den DIHK bitte ich noch einmal zu erläutern, wie aus seiner Sicht die Frage der Zuständigkeiten der Aufsicht geregelt sein sollten. Sollte man das den Ländern überlassen, oder sollte das in irgendeiner Art und Weise einheitlich geschehen? Vielen Dank.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Für VOTUM hat das Wort Herr Klein.

**Sv Martin Klein (VOTUM Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungs-Unternehmen in Europa e. V.):** Vielen Dank, vielen Dank für die Frage. Wir begrüßen den Gesetzentwurf und halten ihn für den richtigen Schritt. Das ist die richtige Ergänzung zu dem, was derzeit Gesetzeslage ist. Insbesondere begrüßen wir, dass es eine Regulierung ist, die wieder auf der Basis des Gewerberechts bei der Aufsicht eine Ausnahmeregelung für den Mittelständler oder den in einem kleineren Büro agierenden Berater vorsieht. Ich sehe nicht die Möglichkeit, dass wir Chancen hätten, dass derartige Einheiten von drei bis vier Beratern, die sich in einem Büro zusammentun oder auch Einzelberater eine BaFin-Registrierung und die damit verbundenen Vorlagen und Vorgaben überhaupt erfüllen könnten. Deswegen äußern wir deutlich unsere Zustimmung.

Wo wir Kritik haben und diese auch geäußert haben, war es daran, dass eine Dienstleistung nicht auch aus einer Hand möglich sein soll, d. h. Provisionsberatung von einer Person neben einer Honorarberatung als Dienstleistung angeboten werden kann. Ich denke, hier sollte man klarstellen, dass nur derjenige, der unbedingt den Begriff des Honorar-Finanzanlagenberaters werbend nach vorne stellen möchte, dann ausschließlich auch auf Honorarbasis tätig sein darf. Den anderen, die neben ihrer provisionsbasierten Beratung auch eine Honorarberatung anbieten möchten, sollte man das nicht untersagen. Gerade, wenn wir den Wunsch haben, dass sich Honorarberatung durchsetzt, sollte das möglich sein. Ansonsten begrüßen wir es, dass für beide Berufszweige gleiche Voraussetzungen geschaffen werden, so dass wir die Möglichkeit hätten, unter der Bedingung, dass gleicher Versicherungsschutz und gleiche Qualifikation bestehen, dass auch alles aus einer Hand angeboten werden könnte. Danke.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Vielen Dank. Es folgt Frau Dr. Moraht, DIHK.

**Sve Dr. Mona Moraht (Deutscher Industrie- und Handelskammertag e. V):** Sehr geehrte Frau Vorsitzende, sehr geehrter Herr Sänger, vielen Dank für die Frage. Zu den Zuständigkeiten: Wir hatzen uns eine Lösung aus einer Hand schon beim § 34f GewO gewünscht, also bei den Finanzanlagevermittlern. Jetzt wurde es dort eben den Ländern überlassen. Insofern denke ich, um das ganze Gesetz konsistent mit dem § 34f GewO zu halten, ist es wahrscheinlich doch besser, es bei der Honorarberatung genauso zu regeln, so dass für den § 34 GewO dieselbe Stelle zuständig ist, wie für den § 34f GewO. Das sollte dann schon einheitlich gehandhabt werden, denn sonst wird es ein zu großes Durcheinander.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Vielen Dank. Herr Abgeordneter Brinkhaus für die Fraktion der CDU/CSU.

**Abg. Ralph Brinkhaus (CDU/CSU):** Gerne, Frau Vorsitzende, vielen Dank. Meine Frage richtet sich einmal an die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht. Ich würde Sie bitten, Sie waren auch noch nicht dran, einfach einmal eine Einschätzung des Gesetzentwurfes vorzunehmen.

Und dann hatze ich als Zweites eine Frage an den IDW. Und zwar: Der Berufsverband Deutscher Honorarberater regt an, eine klarstellende Änderung des § 36 WPHG dahingehend zu machen, dass die Anlageberater die Einhaltung der §§ 31 Abs. 4b, 4c und 33 Abs. 3a WPHG-E im Rahmen der jährlichen Pflichtprüfung explizit überprüfen lassen müssen. Vielleicht können Sie das zum Anlass nehmen, Ihre Einschätzung zu diesem Gesetzentwurf vorzunehmen. Danke schön.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Frau Dr. Lausch hat das Wort, BaFin.

**Sve Dr. Hannelore Lausch (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht):** Danke, Frau Vorsitzende. Sehr geehrter Herr Brinkhaus, wir begrüßen das Gesetz, weil es dem Anleger eine zusätzliche Möglichkeit gibt, den neuen Weg der Honoraranlageberatung für seine Anlage zu wählen. Das schafft mehr Transparenz bei den Kosten, die auf ihn zukommen. Er hat auch die Wahl zwischen der konventionellen oder bisherigen Provisionsberatung auf der einen Seite oder der neuen Honorarberatung andererseits. Insofern gibt es keine Bevormundung des einzelnen Kunden, sondern er kann das wählen, was seinem Anlagewunsch am ehesten entspricht. Wir sehen darin eine gute Orientierung an den Regeln der MiFID, auch dort ist vorgesehen, dass es den Begriff des unabhängigen Beraters geben soll. Insofern ist das schon einmal eine Ausrichtung auf die neuen europäischen Regeln. Wir können mit dem Gesetz zusätzliche Erfahrungen sammeln, ob das Instrument auch von den Kunden angenommen wird und ob das eine Verbesserung für die Anleger bringt. Insofern: Volle Unterstützung von unserer Seite!

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Vielen Dank. Frau Rangol hat das Wort, IDW.

**Sve Martina Maria Rangol (Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V.):** Vielen Dank für das Wort und für die Fragen. Uns als Wirtschaftsprüfer beschäftigen eigentlich zwei Dinge im Honoraranlageberatungsgesetz. Das eine ist, dass wir eine Definition vermissen, was eine Honoraranlageberatung ist. Es findet sich im Entwurf versteckt etwas bei der Definition des Honorar-Finanzanlagenberaters in § 34h Gewerbeordnung, aber nichts im Wertpapierhandelsgesetz (WPHG), sondern es wird mit den neuen Vorschriften des §31 4b und c WPHG eigentlich nur gesagt, wenn ich Honoraranlageberater bin, dann muss ich bestimmte Pflichten erfüllen.

Das leitet über zu unserem zweiten Anliegen. Wir sind aufgefordert, nach dem neuen § 36c WPHG für die Registereintragung, die für Banken und Finanzdienstleister bei der BaFin vorgenommen werden soll, zu bescheinigen, dass ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen in der Lage ist, bei einem Nebeneinander von Honoraranlageberatung und Anlageberatung eine organisatorische, funktionale und personelle Trennung zu gewährleisten. Zum einen: Da keine unterschiedlichen Übergangsfristen vorgesehen sind, müssten wir das eigentlich bescheinigen, bevor es „live geschaltet“ worden ist. Sagt also einer: „Ich möchte neben der Anlageberatung in der üblichen Form gerne Honoraranlageberatung betreiben“, sind wir aufgefordert zu bescheinigen, dass das Unternehmen dazu in der Lage ist. Das könnten wir nur aufgrund eines Geschäftsplanes tun und sagen: „Ja, wenn du alles das, was du planst, auch zukünftig einhältst, dann könnte das geeignet sein, die Anforderungen zu erfüllen.“ Wir haben heute in der Anhörung gehört, dass es bei den Mischformen viele Bauchschmerzen gibt, und auch wir haben die. Zum Beispiel: Geld hat keine Farbe, d. h. alle Provisionen werden in einer Buchhaltung gebucht, und wofür die dann ausgegeben werden, sieht man dem Geld nicht an. Wie soll man also auf dieser Ebene zwischen unabhängig und abhängig trennen? Wir haben deswegen vorgeschlagen, die BaFin, die im Übrigen Lizenzen für die Kreditinstitute erteilt, könne das anhand dieser Geschäftsunterlagen auch selber prüfen und die Eintragungen befürworten und vornehmen und braucht dafür nicht unbedingt eine Bescheinigung, die im Zweifel nicht das nachweist, was man sich vorstellt. Vielen Dank.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Ich danke Ihnen. Für die Fraktion der SPD hat das Wort Frau Abgeordnete Tack.

**Abg. Kerstin Tack (SPD):** Schönen Dank. Meine erste Frage richtet sich an Herrn Prof. Dr. Weber. Sie haben mit Ihrer Expertise und Ihrer wissenschaftlichen Arbeit einen eigenen Kodex entworfen. Wir sind uns einig, dass eine Honorarberatung nur dann eine sinnvolle

Ergänzung am Markt ist, wenn es Transparenz gibt, insbesondere über die Kosten. Sie haben sich sehr intensiv mit dieser Frage auseinandergesetzt, und ich würde Sie gerne bitten, eine Einschätzung abzugeben, ob aus Ihrer Sicht der Gesetzentwurf für die Schaffung von Transparenz hilfreich ist, oder wo er aus Ihrer Sicht eine Veränderung erfahren muss.

Meine zweite Frage richtet sich an den Bundesverband der Honorarberater. Es geht nochmal um die Thematik Nettotarife. Wir wollen eine verpflichtende Einführung von Nettotarifen. Es wird uns immer wieder gesagt, das sei zu aufwändig und nicht schnell umsetzbar. Ich würde gerne von Ihnen dazu eine Einschätzung hören – dass Sie das als sinnvoll erachten, davon gehen wir aus. Aber ich möchte gerne eine Einschätzung hören zur Frage des Aufwandes und der Schnelligkeit einer solchen flächendeckenden Einführung.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Herr Prof. Weber, Sie haben das Wort.

**Sv Prof. Dr. Dr. h.c. Martin Weber (Universität Mannheim):** Vielen Dank für die Frage. Ich soll etwas dazu sagen, ob zwischen Honorarberatung und Provisionsberatung ein level playing field hergestellt wird, wie das immer gefordert wurde. Man muss sich vorstellen, da kommt jemand an und will eine Beratung haben. Der Honorarberater wird nicht die Tendenz haben, es möglichst kurz zu machen, sondern braucht für die Beratung dann z. B. drei Stunden. Das kostet dann vielleicht 300 Euro. Auf der anderen Seite sagt der Provisionsberater, der Abschluss kostet ein Prozent Gebühr. Ich glaube, das ist kein level playing field. Man weiß aus der Forschung relativ klar, dass Leute mit Zinssätzen nicht umgehen können. Das heißt, wenn ich frage: „Was ist denn der Unterschied zwischen sieben und acht Prozent über 30 Jahre?“ Das weiß man eben nicht. Aber das ist genau der Punkt, der die Kosten der Provision letztendlich bestimmt. Das heißt: Um ein level playing field herzustellen, müsste man, wenn ich einmal den Hut als Forscher aufsetze, den Ausweis der Kosten bei der Provisionsberatung transparenter machen – und zwar als Cash-Größe. Die Kosten müssten in absoluten Zahlen dargestellt werden.

Es gibt da zwei Möglichkeiten. Die erste wäre, dass man sagt, wenn ich das Produkt typischerweise fünf Jahre halte, zahle ich eine bestimmte Gebühr. Dann kann rauskommen, das habe ich z. B. vorgerechnet, dass man sagt: „Nein, da zahle ich lieber die 300 Euro anstatt der Gebühr.“ Die andere Möglichkeit wäre, das hat mir ein Politiker erzählt, dass man einfach jedes Jahr auf dem Auszug unten drunter schreibt, welche Provisionen die Bank erhalten hat. Das muss aber in Euro sein, in Cash, und nicht in Prozentzahlen. Dann wäre eine Transparenz da. Herzlichen Dank.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Vielen Dank. Es folgt Frau Kleinjung.

**Sve Kathrin Kleinjung (Berufsverband Deutscher Honorarberater e. V.):** Ich würde die Frage wieder an Herrn Mertens weitergeben, bitte.

**Sv Philipp Mertens (BMS Rechtsanwälte):** Herzlichen Dank für die Frage. Stichwort, Nettotarife. Ich bin kein Aktuar. Ich weiß allerdings, dass es kein Problem darstellt, Nettotarife auch anzubieten. Es ist nur eine Frage der Nachfrage. Das heißt also, wenn man verhandelt, dann ist einfach die Frage, was man an Prämien mitbringt, und dann bekommt man auch einen Nettotarif. Aber das ist natürlich ein relativ mühsames Geschäft, und man hat Probleme, wenn man nicht entsprechende Marktmacht mitbringt, was zu einem eingeschränkten Angebot an Nettotarifen führt. Das ist im Bereich der sonstigen Finanzprodukte, also insbesondere im Bereich der Investmentfondsprodukte, etwas anders als im Bereich der Versicherungen, weil man da einfach in der Abwicklung flexibler ist, weil es das Provisionsabgabeverbot dort nicht gibt. Aber vom Grundsatz her ist es so, dass man die Produkte natürlich bekommt, wenn man die Nachfrage mitbringt. Ansonsten hat man Probleme. Danke.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Vielen Dank. Nächster Fragesteller ist Herr Abgeordneter Brinkhaus für die Fraktion der CDU/CSU.

**Abg. Ralph Brinkhaus (CDU/CSU):** Vielen Dank. Meine Frage richtet sich einmal an den Berufsverband Deutscher Honorarberater und zum anderen an die BundesInitiative der Honorarberater. Sie adressieren beide, dass wir eine steuerliche Besserstellung der Honorarberatung haben sollten. Jetzt würde mich interessieren, da Sie beide schon länger aktiv sind und das Problem nicht ganz trivial ist, was für ein Modell es denn dafür gibt. Denn wir haben es je nach Beratungsgegenstand mit unterschiedlichen Einkunftsarten zu tun, z.B. aus Kapitalvermögen. Oder im Bereich der geschlossenen Fonds sind es gegebenenfalls gewerbliche Einkünfte. Oder, bei Versicherungen, wenn es ein Altersvorsorgeprodukt ist, habe ich nur eine begrenzte Abzugsfähigkeit der in den Produkten inhärenten Provision, d. h., da müsste ich einen Cap machen. Es gibt teilweise Honorarberatung, die im Bereich der Sonderausgaben liegt, z. B. bei der Abdeckung der Haftpflicht. Teilweise sind Aufwendungen im Bereich der Versicherungen und gewisser Produkte überhaupt nicht abzugsfähig. Das heißt: Gibt es da schon etwas von Ihrer Seite, können Sie uns helfen? Ich befürchte, wenn wir ein level playing field herstellen wollen, dass wir dann ein Honoraranlagesteuergesetzbuch schaffen müssten, weil das eine so umfangreiche Regelung wäre. Aber vielleicht haben Sie da schon Ideen.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Frau Kleinjung ist angesprochen für den Berufsverband Deutscher Honorarberater.

**Sve Kathrin Kleinjung (Berufsverband Deutscher Honorarberater e. V.):** Ich kann Ihnen nur sagen, wie die Praxis heute aussieht. Ich bin selber kein Steuerexperte, ich bin sozusagen Mitglied der ersten Honorarberatungsbank in Deutschland. Wir machen das seit sechs Jahren, und ich weiß von unseren Beratern, dass wir Honorare heute nur teilweise ansetzen können, nämlich insoweit wie sie die Beratungsleistung als solche betreffen. In dem Moment, wo es um Transaktionsgebühren u. ä. geht, ist das steuerlich nicht absetzbar. Das gleiche gilt für die Abgeltungssteuer. Wie man das Thema löst, das ist eigentlich eine Frage für Steuerexperten, aber Fakt ist, Honorare sind heute, was die steuerliche Absetzbarkeit angeht, benachteiligt, insofern müsste man, wenn man ernsthaft flächendeckend Honorarberatung einführen will, natürlich über dieses Thema nachdenken und auch Honorare voll steuerlich absetzbar machen.

Wir als Honorarberatungsbank leben das in der Praxis so, wie es die Steuergesetzgebung vorsieht. Wir müssen uns nach den Steuergesetzen richten, wie sie heute in der Bundesrepublik gelten. Insofern ist es im Moment einfach Fakt, dass zwischen Honorar und Provision keine steuerliche Gleichstellung besteht. Hier müsste in der Tat seitens des Gesetzgebers etwas passieren.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Es folgt Herr Abel für die BundesInitiative der Honorarberater.

**Sv Thomas Abel (BundesInitiative der Honorarberater):** Vielen Dank für die Frage. Ich kann mich da grundsätzlich nur anschließen. Ich bin selber seit Jahren im Rahmen eines eigenen Finanzdienstleistungsinstitutes tätig und biete selbst Honorarberatung bzw. Finanzplanung an und habe auch das Problem, dass für den Mandanten eben nur bestimmte Segmente dieses Dienstleistungsangebotes steuerlich absetzbar sind, z. B. bei Immobilien oder wenn es um betriebswirtschaftliche Beratung für Unternehmen geht. In vielen anderen Segmenten besteht die Möglichkeit nicht. Insofern ist die Lösung eigentlich eine ganz einfache. Da brauchen wir gar nicht so kompliziert denken: Wenn jemand als Honorar-Anlageberater oder Honorar-Finanzanlagenberater reguliert ist, dann sollte das Honorar, was er erstellt hat, steuerlich abzugsfähig sein.

Das wäre eine Besserstellung, das stimmt. Auf der anderen Seite: Der Kleinanleger, der möglicherweise keine hohen Volumina mit dem Berater bewegen kann, genau so wie der Mandant, der möglicherweise wenig Einkommen hat, kann sich gegebenenfalls die Stundensätze, die ein Honorarberater aufrufen müsste, um wirtschaftlich arbeiten zu können, nicht leisten. Insofern wäre das natürlich eine Möglichkeit zur Förderung für denjenigen, der nicht so begütert ist, indem man entweder die steuerliche Abzugsfähigkeit schafft oder gegebenenfalls das Ganze auf der anderen Seite fördert, indem man – ich will

nicht das Wort Subvention in die Hand nehmen – entsprechende Förderungen für dieses Segment nutzt.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Vielen Dank. Herr Abgeordneter Koch ist nächster Fragesteller für die Fraktion DIE LINKE..

**Abg. Harald Koch (DIE LINKE.):** Vielen Dank. Ich habe eine Frage an die BundesInitiative der Honorarberater und den Berufsverband der Honorarberater. Nach unserer Auffassung ist fraglich, ob die Honorarberatung in Folge dieses Gesetzentwurfes weniger ein Nischendasein fristen und der Provisionsvermittlung gleichbedeutend gegenüberstehen wird. Die Frage: Sind die geplanten Regelungen ausreichend, oder was sollte noch dringender in den Gesetzentwurf aufgenommen werden? Ich sage nur einmal das Stichwort „einheitliche Honorar- und Gebührenordnung“. Danke schön.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Herr Abel, Sie haben das Wort.

**Sv Thomas Abel (BundesInitiative der Honorarberater):** Vielen Dank. Ein Versuch der Antwort zum Thema „Nische“. Klar, wir befinden uns im Moment tatsächlich mit dem Thema Honorarberatung in der Nische. Umfragen belegen das scheinbar. Man muss zwar hinterfragen, wer die Umfragen jeweils so durchführt, aber faktisch ist es tatsächlich so, dass das in der breiten Masse der Bevölkerung noch nicht angekommen ist, dass diese Form der Beratung gegebenenfalls zu besseren Ergebnissen für den Anleger führt als die provisionsorientierte Beratung – dass zumindest die Interessenskonflikte gegebenenfalls kleiner sein könnten. Insofern ist die Frage tatsächlich zu stellen: „Wie kann ich das Ganze eher aus der Nische herausheben?“ Das könnte gegebenenfalls auch über eine steuerliche Förderung dieses Beratungsansatzes passieren. Sei das jetzt tatsächlich auf der Seite der Abzugsfähigkeit oder indem man entsprechend die Beratung von Seiten des Gesetzgebers her bezuschusst, wie das dann auch immer auszuformulieren wäre.

Zum Thema einer „einheitlichen Gebührenordnung“: Das würde sich an die Gebührenordnungen für Rechtsanwälte und Notare oder für Steuerberater anlehnen, wobei diese im Wesentlichen auf Gegenstandswerten basieren. Das halten wir sicherlich für etwas schwierig. Das hängt auch von den jeweiligen Geschäftsmodellen ab. Wenn der Gesetzentwurf so beschlossen würde, dann gäbe es möglicherweise Mischmodelle. Das würde bedeuten, dass in diesen Fällen die Honorarberatung von der provisionsorientierten Beratung quersubventioniert werden könnte, während derjenige, der ausschließlich in diesem Bereich tätig ist, tatsächlich von den Stundensätzen leben müsste. Insofern wäre sicherlich gut zu überlegen, wie so eine Gebührenordnung aussehen könnte. Kann man die tatsächlich bundesweit über diesen Beratungsansatz legen oder wäre sie gegebenenfalls

auszudifferenzieren, je nach dem in welchem Regulierungstatbestand ich mich befinde und je nach dem, ob ich reine Beratung anbiete oder ob ich tatsächlich in einem Mischmodell lebe?

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Frau Kleinjung hat das Wort.

**Sve Kathrin Kleinjung (Berufsverband Deutscher Honorarberater e. V.):** Frau Vorsitzende, sehr geehrter Herr Koch, vielen Dank für die Möglichkeit, diese Frage nochmal etwas übergeordneter beantworten zu können. Als Berufsverband Deutscher Honorarberater sind wir natürlich für einen Systemwechsel in der Finanzbranche. Wir glauben, um die Honorarberatung flächendeckend einführen zu können, braucht es wirklich einen mutigen Schritt, auch einen mutigen Schritt des Gesetzgebers. Dieser Gesetzentwurf ist aus unserer Sicht ein erster Schritt, aber eben auch noch nicht mehr. Was wir benötigen, sind insbesondere klare Bezeichnungspflichten. Und wir brauchen eine Differenzierung zwischen Beratung und Vermittlung. Das wurde mit dem gegenwärtigen Gesetzentwurf nicht geschaffen. Es gibt eine Begriffsvielfalt, die den Verbraucher nachhaltig verwirrt. Bei der Honorarberatung geht es um Beratung, vergütet wird ausschließlich die Beratungsleistung und zwar durch den Kunden. Der Berater in der Honorarberatung arbeitet unabhängig, und er muss kein Produkt verkaufen, um entlohnt zu werden. Das ist der große Unterschied zum herkömmlichen Provisionsmodell. In der Vermittlung wird der Vermittler vom Produktanbieter bzw. vom Kunden über Provisionen bezahlt. Er arbeitet produktabhängig. Und wir glauben, dass diese Differenzierung für den Verbraucher sehr wichtig ist, um entscheiden zu können, ob er ein Provisionsmodell wählt oder ob er einen Honorarberater wählt. Wir glauben, dass dies ganz entscheidend ist, und das scheint uns mit der gegenwärtigen Gesetzesvorlage noch nicht hinreichend umgesetzt. Vielen Dank.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Ich danke Ihnen. Für die Fraktion der CDU/CSU hat das Wort Herr Abgeordneter Brinkhaus.

**Abg. Ralph Brinkhaus (CDU/CSU):** Wir sind weitgehend eigentlich mit unseren Fragen durch, und vielleicht möchte die eine oder andere kleinere Fraktion, die noch nicht so oft zu Wort gekommen ist, noch etwas fragen.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Ich sehe freudiges Lächeln. Frau Maisch hat das Wort für die Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN.

**Abg. Nicole Maisch (BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN):** Da freut sich natürlich vor allem die kleinste Fraktion. Herzlichen Dank. Meine Frage richtet sich an die Deutsche Bundesbank. Und zwar haben Sie in Ihrer Stellungnahme grundsätzlich den Gesetzentwurf begrüßt, aber

auch Verbesserungsvorschläge an einigen Stellen gemacht. Und ich würde Sie bitten, diese vielleicht nochmal etwas auszuführen.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Das Wort hat Herr Seiler für die Deutsche Bundesbank.

**Sv Jens Seiler (Deutsche Bundesbank):** Ganz herzlichen Dank für die Frage. In der Tat, begrüßen wir den Gesetzentwurf, weil er unserer Auffassung nach geeignet ist, den Wettbewerb und die Qualität im Beratungsgeschäft im Sinne der Anleger und damit auch das Vertrauen ins Finanzsystem insgesamt zu erhöhen. Wir sagen aber auch einschränkend, jedes noch so gute Gesetz und alle noch so guten Rahmenbedingungen können am Ende nicht die Qualifikation des Beraters ersetzen.

Mit Blick auf die beiden Beratungsmodelle, die wir hier in den letzten knapp zwei Stunden diskutiert haben, Honorarberatung versus Provisionsberatung, sprechen wir uns dafür aus, dass der Anleger eine bewusste Wahl zwischen der Provisionsberatung und der Honorarberatung treffen kann. Das wird ihm momentan dadurch erschwert, dass wir in der Gewerbeordnung und im WPHG zum Teil mit unterschiedlichen Begriffen hantieren. Als Beispiel ist schon der Versicherungsberater genannt worden. Der Versicherungsberater ist im Versicherungsbereich eine Art Honorarberater. Wir regen in dem Zusammenhang an, eine sprachliche Anpassung grundsätzlich über alle Arten von Vermittlern, Beratern usw., die wir momentan in den diversen Regulierungen haben, vorzunehmen, so dass wir dann überall dort, wo gegen Honorar beraten wird, tatsächlich auch den Begriff „Honorar“ einführen. Das würde die Transparenz für die Kunden bei der Wahl der Beratung unseres Erachtens erhöhen.

Darüber hinaus regen wir neben dieser eher sprachlichen oder vielleicht auch formalen Anpassung auch an, die Voraussetzungen für die jeweiligen Beratungsformen noch einmal zu klären und auch zu vereinheitlichen. Um wieder den Versicherungsberater als Beispiel anzuführen: Es steht in § 34e Gewerbeordnung momentan, das Versicherungsunternehmen keine Provisionen entgegennehmen, während Honorar-Anlageberater und Honorar-Finanzanlagenberater sich die Beratung explizit durch den Kunden vergüten lassen dürfen. Das ist nicht notwendigerweise das Gleiche. Eine Anpassung könnte hier erwogen werden. Schließlich sprechen wir uns noch dafür aus, die volle Transparenz über die Beratungsform zu Beginn eines Beratungsgesprächs herzustellen. Das bedeutet eben nicht nur, dass bei der Honoraranlageberatung gesagt wird, dass sie auf Honorarbasis stattfindet, sondern genauso muss bei der Provisionsberatung klar sein, dass sie auf Provisionsbasis stattfindet. Das ist im Übrigen nach unserer Lesart auch im aktuellen Kompromisstext der MiFID-Überarbeitung so angelegt und ist aus unserer Sicht, denke ich, ein wenig aufwändiges regulatorisches Instrument, um mehr Transparenz zu schaffen. Vielen Dank.

**Vorsitzende Dr. Birgit Reinemund:** Ich danke Ihnen. Für die Abschlussfrage Herr Abgeordneter Sänger für die Fraktion der FDP? Er verzichtet. Die SPD? Auch keine Frage mehr. Ich sehe allgemeine Zufriedenheit, dann danke ich den Experten für Ihre Zeit und dass Sie uns heute zur Verfügung gestanden habe. Ich schließe die Sitzung und wünsche Ihnen einen guten Nachhauseweg.

Schluss der Sitzung: 13.55 Uhr

Dr. Birgit Reinemund, MdB

**Vorsitzende**