

Die Honorarberatung im Wettstreit der Finanzdienstleistungs-Verbände

Das Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV) hatte bereits im Juni 2007 eine Studie zum Thema „Anforderungen an Finanzvermittler – Mehr Qualität, bessere Entscheidungen“ in Auftrag gegeben. Das Ergebnis der von dem Forschungs- und Beratungsunternehmen Evers & Jung durchgeführten Studie war ernüchternd. Die Studie schätzte die gesamten Vermögensschäden auf Grund mangelhafter Finanzberatung auf jährlich 20-30 Mrd. Euro. Zur Lösung dieses Problems empfahlen die Autoren u.a. die Unterstützung der Verbreitung der Finanzberatung ohne Produktverkauf („Honorarberatung“). Seitdem ist die Honorarberatung nicht nur in aller Munde, sondern auch auf der politischen Agenda.



Das BMELV hat die Ergebnisse der Studie zum Anlass genommen, um die „Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen“ ins Leben zu rufen. Es hat die betroffenen Kreise ausdrücklich dazu ermuntert, sich an der Diskussion über die Ergebnisse der Studie und die erforderlichen Konsequenzen zu beteiligen. Auf Basis der Studie und anhand der Erkenntnisse aus zahlreichen Expertengesprächen hat das Verbraucherministerium im Juli 2009 ein 10 Punkte umfassendes Thesenpapier zur Qualität der Finanzberatung und Qualifikation der Finanzvermittler veröffentlicht. Oberstes Ziel der Finanzberatung soll es demnach sein, dem Verbraucher nur diejenigen Finanzprodukte zu empfehlen, die seinen Bedürfnissen am besten entsprechen. Vertriebsanreize müssen demgegenüber in den Hintergrund treten.

Um dieses Ziel zu verwirklichen fordert das Thesenpapier zur Vermeidung möglicher Interessenkonflikte unter anderem, dass der Verbraucher zu Beginn eines Beratungsgesprächs unzweifelhaft auf den Status des Beraters hingewiesen werden muss. Der Verbraucher soll wissen, ob er es mit einem Vermittler zu tun hat, der vom Verkauf von Finanzprodukten profitiert oder ob er es mit einem unabhängigen Berater zu tun hat, der von der Beratungsleistung lebt (Honorar). Um insofern eine

bessere Unterscheidbarkeit und Verlässlichkeit herzustellen, schlägt das BMELV vor, ein Berufsbild des Honorarberaters/unabhängigen Finanzberaters zu schaffen und dieses rechtlich zu verankern.

Dieses Thesenpapier wurde im Rahmen eines Fachgesprächs mit zahlreichen Vertretern der Finanzwirtschaft und der Verbraucherverbände im Juli 2009 in Berlin diskutiert.

Während die Kernaussage des BMELV - dem Verbraucher nur diejenigen Finanzprodukte zu empfehlen, die seinen Bedürfnissen am besten entsprechen – auf breite Zustimmung der Verbandsvertreter traf, wurde insbesondere die Einführung eines gesetzlich geregelten Berufsbildes Honorarberaters/unabhängiger Finanzberater teilweise kritisch gesehen.

Hauptargument gegen die Einführung eines gesetzlich verankerten Honorarberaters/unabhängigen Finanzberaters, war die angeblich mangelnde Akzeptanz der (teuren) Honorarberatung in der breiten Bevölkerung.

Die VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater (VDH) hat als größter Zusammenschluss von derzeit in Deutschland tätigen Honorarberatern ebenfalls an den zahlreichen Fachgesprächen teilgenommen und ihr Know-How mit Hilfe des Verfassers in das Verfahren eingebracht.

Die Kern-Thesen des VDH*I. Einführung eines § 34 f Gewerbeordnung „Honorarberater“*

Gegenwärtig gibt es kein gesetzliches Leitbild eines „Honorarberaters“ in Deutschland. Aus diesem Grund bündelt die Tätigkeit „Honorarberatung“ aktuell auch zahlreiche Modelle, die sich nicht immer als echte Honorarberatung darstellen. Aus Verbraucherschutzgründen ist es daher erforderlich, die Honorarberatung allgemeinverbindlich und damit gesetzlich zu regeln. Regelungsinhalte sollten insbesondere ein striktes Transparenzgebot hinsichtlich der Vergütung durch Einführung eines Provisionsannahmeverbotes und strenge Anforderungen an die Mindestqualifikation der Honorarberater sein. Letzteres rechtfertigt eine Privilegierung der Honorarberater über einen entsprechenden Ausnahmetatbestand im Kreditwesengesetz.

II. Schaffung eines Honorarberaterregisters (Berater und Vermittlertrennung)

In einem solchen Register sollten neben dem Status insbesondere auch Angaben zur jeweiligen Qualifikation des Honorarberaters veröffentlicht werden, um den Verbraucher in die Lage zu versetzen, seinen Berater anhand objektiv nachvollziehbarer Umstände auszuwählen. Aus Transparenzgründen sollte das Register gewährleisten, dass zukünftig zwischen Vermittlern einerseits und Honorarberatern andererseits unterschieden und ausgewählt werden kann.

III. Keine „bloße“ Abschaffung des Provisionsabgabeverbotes

Das derzeit bestehende Provisionsabgabeverbot im Versicherungsbereich ist nur auf den ersten Blick honorarberatungsfeindlich. Auf den zweiten Blick zwingt es die Versicherer nämlich zur Schaffung echter verbraucherfreundlicher Honorartarife. Würde es abgeschafft, könnten die Versicherer sich leicht aus der Verantwortung stehlen, indem sie es den Versicherungsvermittlern überließen, die gesamte oder einen Teil der erhaltenen Provision an den Verbraucher auszukehren bzw. mit einem Honorar zu verrechnen.

Sollte das Provisionsabgabeverbot dennoch abgeschafft werden, müsste entweder die gesetzliche Verpflichtung der Versicherer zur Schaffung von echten Honorartarifen und zwar für sämtliche Versicherungsprodukte eingeführt werden o d e r die Abschaffung sämtlicher Provisionen und

die Einführung eines „skandinavischen“ Vergütungssystems, d.h. der Vermittler/Berater vereinbart eine Vergütung unmittelbar mit seinen Kunden, welche der Versicherer allenfalls zusätzlich zu den Prämien einziehen kann.

IV. Einheitliche gesetzliche Normierung von „echten Honorartarifen“

Derzeit gibt es eine Fülle von Anbietern, die Ihre Produkte als Honorartarife oder Nettotarife bezeichnen. Häufig ist festzustellen, dass es sich hierbei nur um abschlusskostenreduzierte Tarife handelt, die gleichwohl provisionsbedingte Kosten enthalten. Erforderlich ist daher eine gesetzliche Normierung für echte Honorartarife, das heißt, Tarife, die keine provisionsabhängigen Kosten (z.B. für Verwaltung von Provisionen, Storno, etc.), kein freies Bestimmungsrecht über die Höhe der Provision (sog. Nettoisierungen), keine sonstigen Kickbacks enthalten und bei Fondspolizen alle Kickbacks aus Fonds der Police anwachsen lassen.

V. Transparenzvorschriften für Finanzprodukte

Erforderlich ist eine echte Kostentransparenz für Finanzprodukte, d.h. Reduktion in Yield statt Euro und Cent; Versicherer verlagern ansonsten Kosten in Fonds, um „günstig“ auszusehen. Genereller Ausweis sämtlicher Kosten auch im Beratungsprotokoll. Ausdrückliche Angabe von Verlusten/Nachteile für den Kunden im Beratungsprotokoll bei Kündigung oder Umdeckung von Versicherungsverträgen oder sonstigen Verträgen.

VI. Steuerliche Absetzbarkeit von Beratungshonoraren

Schließlich ist die steuerliche Absetzbarkeit von Beratungshonoraren umzusetzen. Durch die Einführung der Abgeltungsteuer wurden die Beratungskosten schlechter gestellt, als im Produkt enthaltene Provisionen, die den Gewinn mindern und zu einer steuerlich vorteilhaften Behandlung führen.

Honorarberatung: gesetzliche Regelung kommt

Das BMELV ist trotz der zum Teil namhaften Kritiker einer gesetzlichen Regelung der Honorarberatung weiterhin willens, die Honorarberatung gesetzlich zu normieren. Dies bestätigte der unter anderem für den Verbraucherschutz zuständige Abteilungsleiter im BMELV, Ministerialdirektor Dr. Christian Grugel, zuletzt auf dem im Oktober 2009 in Frankfurt am Main stattgefundenen Honorarberaterkongress. Abzuwarten bleibt, in welcher Form und in welcher Regelungstiefe der Honorarberater gesetzlich verankert werden wird. Ebenso bleibt abzuwarten, wann dies erfolgen wird. Dr. Grugel stellte eine Regelung innerhalb der nächsten zwei Jahre in Aussicht.

Dass sich die neue Regierung dieses Themas annehmen wird, lässt sich auch dem Koalitionsvertrag zwischen CDU/CSU und FDP entnehmen. Wörtlich heißt es dort zum Thema Anlegerschutz:

„Wir wollen ein konsistentes Finanzdienstleistungsrecht schaffen, damit Verbraucher in Zukunft besser vor vermeidbaren Verlusten und falscher Finanzberatung geschützt werden. Ein angemessener Anlegerschutz gegen unseriöse Produktanbieter und Falschberatung wird prinzipiell unabhängig davon gewährleistet, welches Produkt oder welcher Vertriebsweg vorliegt. Die Haftung für Produkte und Vertrieb soll verschärft werden. Wir wollen deshalb die Anforderungen an Berater und Vermittler insbesondere in Bezug auf Qualifikation, Registrierung, und Berufshaftpflicht in Anlehnung an das Versicherungsvermittlergesetz vereinheitlichen. Kein Anbieter von Finanzprodukten soll sich der staatlichen Finanzaufsicht entziehen können.“

Die Kunden müssen die wesentlichen Bestandteile einer Kapitalanlage, sämtliche Kosten und Provisionen einschließlich Rückvergütungen schnell erkennen können.“



■ Autor
Philipp Mertens, Rechtsanwalt
BMS Rechtsanwälte Brinkmüller Mertens Salmen

■ Kontakt
Tel.: 0211/58 09 88-0
info@bms-kanzlei.de
www.bms-kanzlei.de