



Bundesinitiative der Honorarberater

E-Mail: [info@bundesinitiative-honorarberater.de](mailto:info@bundesinitiative-honorarberater.de)

Internet: [www.bundesinitiative-honorarberater.de](http://www.bundesinitiative-honorarberater.de)

Berlin, 24. Februar 2011

## **Hinweise und Empfehlungen der Bundesinitiative der Honorarberater**

an die Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen  
des Bundesverbraucherschutzministeriums (BMELV)  
im Rahmen ihres dritten Fachgesprächs  
am Donnerstag, 24. Februar 2011, 9.30 Uhr bis 16.00 Uhr in Berlin

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

Im Rahmen der gemeinsamen Diskussion nehmen wir selbstverständlich zu sämtlichen Aspekten der Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen uneingeschränkt Stellung.

Wir stellen folgendes fest:

1.

### **Ein verlässlicher Rechtsrahmen zur Regulierung der Honorarberatung und damit Schaffung eines eigenen geschützten Berufsbildes ist dringend erforderlich**

Das Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetz hat den von uns dringend befürworteten rechtlichen Rahmen zur Schaffung eines eigenständigen Berufsbildes für den Honorarberater noch nicht aufgegriffen. Nach aktuellem Stand der Diskussion per Mitte Februar 2011 wird auch das nun entworfene und zu diskutierende Finanzvermittlergesetz keine Regelungen zur Honorarberatung beinhalten. Schließlich wurde ein erneut nachfolgendes, separates Gesetzgebungsverfahren zur Honorarberatung (u.a. am 11. Februar 2011 im Bundestag von der FDP-Bundestagsfraktion) angekündigt. Hierzu sind inhaltlich und zeitlich noch keine weiteren Informationen bekannt.

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

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



## 2.

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

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

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

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

## 3.

### **Transparenz allein ist kein ausreichender Verbraucherschutz**

Wenn der Kunde über alle Produktinformationen verfügt und über die Interessenslage seines Beraters umfangreich aufgeklärt ist, kann er seine Anlageentscheidung selbständig und seinen Anlagezielen entsprechend erfolgreich treffen. Diese Kausalität erfuhr insbesondere im Nachgang der Finanzkrise vehementen Zuspruch aller Beteiligten und hat unter anderem auch die Entstehung des Produktinformationsblattes erheblich befördert. Wir teilen diese Einschätzung grundsätzlich.

Die tägliche Beratungspraxis zeigt jedoch, dass vor allem die Interessenslage des Beraters für den Kunden keinesfalls trivial zu erfassen ist. Unverändert geht zum Beispiel die deutliche Mehrheit der Kunden in Deutschland heute noch immer davon aus, dass die Beratung bei Vermittlern, also vor allem Banken, Finanzvertrieben und Maklern, im Gegensatz zur Honorarberatung kostenfrei ist. Unverändert ist den Kunden heute der Unterschied zwischen Versicherungsvermittlern und Versicherungsberatern unbekannt. Unverändert weiß die Mehrheit der Kunden nichts von Ihrem Recht, nicht nur in der Versicherungsberatung, sondern auch in der Vermögensberatung jederzeit einen transparenten Kostenausweis verlangen zu können.

Die tägliche Beratungspraxis zeigt darüber hinaus, dass durchaus individueller und interessengeleiteter Einfluss auf die geforderte Informationstransparenz ausgeübt werden kann.



Als Beispiel hierfür mögen zahllose Versicherungsangebote dienen, denen zunächst nur die Modellrechnung, nicht aber auch der tatsächliche Kostenausweis beiliegt. Letzterer wird erst im Abschlussgespräch - und dann nicht selten möglichst geräuschlos - beigelegt.

Fakt ist also, dass die Kunden in Deutschland derzeit die ihnen in bester regulatorischer Absicht zur Verfügung stehenden Informationsrechte erst noch selbstbewusst anwenden und so mit tatsächlichem Leben füllen müssen. Genau hier sind konkurrierende Beratungsansätze (Vermittlung versus Honorar) unbedingt erforderlich, die gegenüber dem Kunden für ihr jeweils eigenes Modell argumentieren.

Aufgrund des direkten Auftragsverhältnisses und der damit verbundenen Loslösung von jedweden möglichen Interessenskonflikt kann der Honorarberater aus unserer Sicht das Selbstbewusstsein des Kunden deutlich besser befördern und so zu tatsächlich auch angewendeter und genutzter Informationstransparenz beitragen. Die tägliche Beratungspraxis zeigt denn auch, dass derzeit vor allem leistungskritische Kunden die Honorarberatung nachfragen. Erst so wird aus unserer Sicht der gewünschte Verbraucherschutz auch von der rein regulatorischen Ebene in die tagtäglichen Kundenberatungen wirksam transferiert.

#### 4.

##### **Honorarberatung und Provisionsberatung schließen einander aus**

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

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

Eine Honorarberatung muss zum Beispiel zweifelsohne auch einmal zu dem Ergebnis führen können, dass der Kunde bewusst nichts abschließen soll. Würde dies jedoch ein Honorarberater empfehlen, der anschließend zusätzlich an der Umsetzung seine Provision verdienen möchte? Wohl kaum. Unserer festen Überzeugung nach ist deshalb nur der reine Honorarberater in der Lage, auch tatsächlich einen Wettbewerb mit der provisionsorientierten Beratung herzustellen und diesen zu leben.



5.

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

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

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

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

6.

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

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

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

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

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



## 7.

### **Schaffung eines öffentlichen Honorar- oder Finanzberaterregisters**

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

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

## 8.

### **Steuerliche Absetzbarkeit von Beratungshonoraren**

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

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

## 9.

### **Schaffung tatsächlicher Nettoprodukte und Honorartarife**

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

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

Der Grund hierfür: Ein Honorar- oder Finanzberater prüft für seine Kunden möglichst marktbreit und wird bei mehreren Versicherungen in aller Regel unterschiedliche Anbieter seinem Kunden empfehlen. Die Abschlussstreue eines Ausschließlichkeitsvertreters ist nicht gegeben. Eine verstärkte Schaffung von Nettoprodukten und Honorartarifen sollte im Sinne der Schaffung einer gleichberechtigten Ausgangslage befördert und nicht nur den Anbietern überlassen werden.