

**27.05.13****Empfehlungen  
der Ausschüsse**

Fz - AV

zu **Punkt ...** der 910. Sitzung des Bundesrates am 7. Juni 2013

---

Gesetz zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über  
Finanzinstrumente (Honoraranlageberatungsgesetz)

A

1. Der **Ausschuss für Agrarpolitik und Verbraucherschutz** empfiehlt dem Bundesrat, zu dem Gesetz zu verlangen, dass der Vermittlungsausschuss gemäß Artikel 77 Absatz 2 des Grundgesetzes aus folgenden Gründen einberufen wird:
  - a) Der Bundesrat hält es für erforderlich, dass ein umfassendes Berufsbild des "Finanzberaters" geschaffen wird, durch das eine unabhängige und produktübergreifende Beratung in Finanzangelegenheiten ermöglicht wird. Erforderlich sind klare Begrifflichkeiten, ein Bezeichnungsschutz sowie eine deutliche Abgrenzung zwischen der Finanzberatung und der Finanzvermittlung.
  - b) Der Bundesrat hält es für erforderlich, dass Anbieter von Finanzprodukten zur Ausweisung von Nettotarifen verpflichtet werden.

Begründung:Zu Buchstabe a):

Finanzprodukte werden derzeit in Deutschland überwiegend von Vermittlern vertrieben, deren Entlohnung auf Provisionsbasis erfolgt. Dies hat zur Folge, dass die Auswahl der vermittelten Finanzprodukte sich oftmals in erster Linie an den Einkommensinteressen der Vermittler und weniger an den Verbraucherinteressen orientiert. Eine Möglichkeit, diesem Umstand entgegenzuwirken, besteht in der weiteren Etablierung der provisionsunabhängigen Finanzberatung auf Honorarbasis, mit dem Ziel, den Beruf des Honorarberaters als echte Alternative zum Provisionsmodell zu etablieren. Dies kann jedoch nicht gelingen, wenn die Honorarberatung nur auf bestimmte Produkte beschränkt ist. Denn in diesem Fall müsste der Kunde, bevor er einen Honorar-Finanzanlagenberater oder einen Honoraranlagenberater aufsucht, eine Auswahl treffen, welches Produkt grundsätzlich für ihn in Betracht kommt. Das ist jedoch lebensfremd, denn oftmals haben Kunden einen eher abstrakten Beratungswunsch, z.B. Anlageentscheidungen für die Altersvorsorge zu treffen. Stellt sich zudem im Laufe des Beratungsgesprächs heraus, dass bestimmte Produkte für den Kunden geeignet sind, die von den im Gesetz für die Honorarberatung vorgesehenen Produktarten aber nicht erfasst sind, zahlt der Kunde im ungünstigsten Fall das Honorar für die Beratung, muss sich das empfohlene Produkt aber beispielsweise über einen Makler beschaffen, so dass vom Kunden zusätzlich eine Provision zu zahlen ist. Dies widerspricht der Logik der Honorarberatung, die ja gerade bedarfsgerechte – sich an den konkreten Kundenbedürfnissen orientierende – Lösungen entwickeln soll. Ein Honorarberater muss deshalb in der Lage sein, aus dem gesamten Spektrum optimale individuelle Lösungen für seine Kunden zu entwickeln. Nur dann wird dieser bereit sein, für die Beratung ein Honorar zu entrichten. Die im Gesetz vorgesehene Trennung zwischen Anlageberatung und Honorarberatung ist für Verbraucher unscharf und missverständlich. So soll es weiterhin möglich sein, dass Vermittler, die lediglich Finanzprodukte verkaufen, sich weiterhin "Berater" nennen dürfen. Erforderlich wären vor diesem Hintergrund Legaldefinitionen der Begriffe "Finanzberatung" und "Finanzvermittlung", die deutlich voneinander abzugrenzen sind und die dem Verbraucher unmissverständlich klar machen, ob es sich um eine eigenständige Dienstleistung handelt und was das Wesen der angebotenen Dienstleistung ist.

Zu Buchstabe b):

Die im Gesetz vorgesehene Provisionsdurchleitung hat den Nachteil, dass sie zu Marktverzerrungen führen kann. Dies wurde auch im Rahmen der Sachverständigen-Anhörung im Finanzausschuss des Bundestages am 18. März 2013 kritisiert. Denn durch die Provisionsdurchleitung wird die höchste (durchgeleitete) Provision für den Kunden reizvoll. Dies widerspricht dem Ansinnen einer unabhängigen Beratung. Finanzberater hätten einen Anreiz, Produkte zu empfehlen, bei denen hohe Provisionen einkalkuliert sind, weil die Verrechnung mit dem Beratungshonorar dieses Honorar günstiger erscheinen ließe. Es

wäre für die Etablierung der Honorarberatung schädlich, wenn Preise für die Beratungsleistung auf diese Weise verschleiert würden.

Ein höheres Maß an Transparenz auf dem Finanzmarkt (also für Versicherungs-, Kapitalanlage- und Darlehensprodukte) könnte demgegenüber erreicht werden, wenn Produktgeber zur Ausweisung ihrer Produkte (jedenfalls auch) in Nettotarifen verpflichtet wären. Denn dann wäre der Kunde in der Lage, die auf ihn entfallenden Kosten einer Honorarberatung mit denen eines provisionsbasierten Angebots sowie die Kosten für gleichartige Produkte unterschiedlicher Anbieter objektiv miteinander zu vergleichen. Dies ist eine Grundvoraussetzung dafür, dass die Honorarberatung marktfähig werden kann. Auf diese Weise würde nicht weiter verschleiert werden, dass auch die Provisionsberatung für die Verbraucher nicht kostenneutral ist. Die Ausweisung eines Produktes ohne Abschlusskosten wäre für den Produktgeber nur mit geringem Aufwand verbunden, da er die Abschlusskosten ohnehin kennt.

## B

2. Der federführende **Finanzausschuss** empfiehlt dem Bundesrat,  
zu dem Gesetz einen Antrag gemäß Artikel 77 Absatz 2 des Grundgesetzes  
n i c h t zu stellen.