

Honorarberatung – um jeden Preis?

Börsen-Zeitung, 10.9.2011

Im Juli hat das Bundesverbraucher-schutzministerium ein Eckpunktepa-pier für eine gesetzliche Regelung des Berufsbildes der Honorarbera-tung vorgelegt. Danach soll die Ho-norarberatung den Verbrauchern als Alternative zum Provisionsmodell zur Verfügung stehen (was sie fak-tisch bereits seit langem tut) und für die Produktgruppen Versicherun-gen, Geldanlagen und Darlehen ge-setzlich verankert werden.

Der Bundesverband Deutscher Vermögensberater (BDV) begrüßt grundsätzlich, dass neben dem be-reits jetzt schon gesetzlich geregel-ten Beruf des Versicherungsberaters auch der Bereich der Honorarbera-tung einer ausdrücklichen gesetzli-chen Regelung zugeführt werden soll und dass die gesetzlichen Stan-dards, die für den Bereich der Versi-cherungsvermittler gelten – wie Qua-lifizierung und Dokumentation der Beratung – nunmehr auch für die Ho-norarberater eingeführt werden sol-len.

Das Eckpunktepapier und die ge-führten Diskussionen zeigen aber auch, dass alle an dem Gesetzge-bungsprozess beteiligten Personen und Institutionen die notwendige ge-dankliche Schärfe aufbringen müs-sen, um zu sachgerechten Lösun-gen zu gelangen. Das scheint aber noch ein langer Weg zu sein.

Der Markt soll entscheiden

Um mögliche Missverständnisse zu vermeiden: Der BDV hat sich in den zurückliegenden Jahren nie ge-gen Honorarberatung ausgespro-chen. Wir leben in einem freien Land, dessen Wirtschaftsordnung auf der Sozialen Marktwirtschaft be-ruht. Es soll selbstverständlich auch in Zukunft der Markt entscheiden, welche Marktanteile die Honorarbera-tung in Deutschland haben wird.

Bislang hat er sich jedoch gegen die Honorarberatung von Verbrau-chern entschieden. Im Versiche-rungsbereich zum Beispiel stehen allein 180 Versicherungsberater ca. 170 000 registrierten Versicherungs-vermittlern gegenüber. Im Bereich der Fondsvermittlung spricht der Re-gierungsentwurf zum kommenden Finanzanlagenvermittlerrecht von 80 000 Beratern; unabhängige Fi-nanzberater soll es nach Zeitungsan-gaben allenfalls 1 500 geben.

Die genannten Zahlen sprechen deutlich dafür, dass die Honorarbera-tung in der Finanzwirtschaft nur ein Nischendasein hat. Ich bin mir si-cher, dass dies auch auf lange Zeit so bleiben wird.

Die Soziale Marktwirtschaft be-dingt Privateigentum, freie Preisbil-dung, Freizügigkeit von Arbeit, Kapi-tal, Gütern und Dienstleistungen und auch Leistungswettbewerb. Des-wegen sind wir auch strikt dagegen, dass der Staat zukünftig die Honorar-beratung in irgendeiner Form privile-giert – sei es strukturell, finanziell oder in sonstiger Weise. Das wäre ein unzulässiger Markteingriff.

Drei Punkte

Exemplarisch seien drei Punkte aus dem o. g. Eckpunktepapier aufge-griffen, an denen ich aufzeigen möchte, wie intensiv die Diskussion bei uns noch geführt werden muss.

■ **1. Keine Monopolisierung von Berufsbezeichnungen:** Das Bun-desverbraucher-schutzministe-rium erwägt, den Begriff Anlage-



Friedrich Bohl

Vorsitzender des Bundesverbandes Deutscher Vermögensberater (BDV)

berater gesetzlich schützen zu las-sen. Zeitungsberichten zufolge sei zudem gewollt, den Honorarbera-tern mit der Einführung des Titels Finanzberater für diejenigen, die umfassende Beratung für alle drei Produktgruppen – Versicherun-gen, Geldanlagen und Darlehen – anbieten, zu einem Alleinstel-lungsmerkmal zu verhelfen.

Dies ist aber nicht nachvollzieh-bar, denn der Begriff Beratung ist nicht monopolisierbar, da der Ge-setzgeber selbst an vielen Stellen an-deren Berufsgruppen ebenfalls Ber-atungspflichten auferlegt. Gerade auch die Versicherungsvermittler, d. h. Versicherungsmakler und Versi-cherungsvertreter, sind von Geset-zes wegen zur Beratung ihrer Kun-den verpflichtet und müssen ein Be-ratungsprotokoll über das geführte Beratungsgespräch erstellen.

Stellung zementiert

Im Bereich der Finanzanlagen wurde zudem erst im Jahr 2007 für freie Investmentfonds-Vermittler der gewerberechtliche Tatbestand der Anlageberatung in § 34 c Gewer-

beordnung eingeführt. Im geplanten Finanzanlagenvermittler- und Ver-mögensanlagenrecht wird diese Stel-lung der Vermittler von Fondsanla-gen als Anlageberater sogar zemen-tiert.

Es kann daher nicht angehen, dass der Begriff des Anlageberaters oder Beraters allgemein nur dem Perso-nenkreis der Honorarberater vorbe-halten bleibt. Auch andere Marktteil-nehmer als die in dem Eckpunktepa-pier des Bundesverbraucher-schutz-ministeriums Genannten müssen sich Berater nennen lassen dürfen.

■ **2. Kein gesetzlicher Zwang zur Einführung von Nettotarifen:** Im dem Eckpunktepapier des Bun-desverbraucher-schutzministe-riums wird außerdem die Möglich-keit erwogen, die Anbieter von Versicherungs- und Anlagepro-dukten zur Bereitstellung ihrer Produkte zu sog. Nettotarifen zu verpflichten, in die keine Vermitt-lungs- bzw. Abschlussgebühren einkalkuliert worden sind.

Dies kann jedoch nicht sein. Ein Produktgeber darf nicht dazu ge-zwungen werden – freiwillig mag er das gerne tun –, Nettotarife einzufüh-ren. Dies wäre ein erheblicher Ein-griff in die Marktwirtschaft und zu-dem in den eingerichteten und aus-geübten Gewerbebetrieb von Ban-ken, Versicherungen und anderen Anbietern.

Das Ministerium sieht selbst die Problematik und spricht sich in dem Eckpunktepapier an der betreffen-ten Stelle daher auch eher für die Durchleitung von Provisionen aus. Aber schon die aufgeführte ernst-hafte Abwägung beider Möglichkei-ten irritiert.

Provisionsabgabeverbot

Die Durchleitung von Provisionen hingegen setzt die Aufhebung des Provisionsabgabeverbotes voraus. Dafür konnte sich bislang auch die Bundesanstalt für Finanzdienstleis-tungsaufsicht (BaFin) nicht ausspre-chen. Mit gutem Grund: Im seriösen Bereich der Finanzdienstleistungen müssen auf dieser Ebene Preisfeil-schereien in jedem Fall verboten sein und bleiben.

■ **3. Keine Planwirtschaft bei der Honorarberatung:** Vermittlern, die derzeit auf Provisionsbasis ar-beiten, soll nach den Vorstellun-gen des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV) der Übergang zur Honorarberatung erleichtert werden.

Aus welchem Grund? Warum denn das? Auch dies muss der Markt

entscheiden. Seit wann ist es Auf-gabe eines Ministeriums, ein Berufs-bild – das seit vielen Jahrzehnten im Handelsgesetzbuch normiert ist – ohne Not auszuhöhlen und ein ande-res Berufsbild zu protegieren?

Was ist überhaupt eine hinrei-chend große Zahl von Honorarbera-tern, die das Ministerium ausdrück-lich anstrebt? Legt die jetzt das Ver-braucher-schutzministerium fest? Nicht der Markt? Haben wir jetzt Planwirtschaft in der Finanzbran-che? Fragen über Fragen bleiben hier.

Wunsch und Wirklichkeit

Es sei an dieser Stelle nur am Rande daran erinnert, dass es durch-aus auch einer Verbraucherzentrale passieren kann, dass sie Kaupthing-Papiere kurz vor dem Zusammen-bruch der Kaupthing-Bank emp-fiehlt. Auch gibt es keinerlei Anhalts-punkte dafür, dass Honorarberatung per se die bessere Beratung ist.

Wirft man der einen Seite vor, es bestehe die Gefahr von Provisions-schinderei, so weiß man auch, dass die Gefahr besteht, Honorarberater könnten bei ihren Kunden mehr Stunden schinden, um höhere Hono-rare abrechnen zu können. Solche pauschalen Anwürfe dienen nieman-dem, sie sollten unterbleiben.

Nächste Frage: Kann sicherge-stellt werden, dass ein Honorarbera-ter wirklich alle Produkte kennt (in Deutschland gab es im Jahr 2010 al-lein 10 724 zum Vertrieb zugelas-sene offene Investmentfonds)? Die Frage zu stellen heißt, sie auch zu be-antworten.

Dritter Punkt: Werden die Ver-braucher überhaupt bereit sein, die von Honorarberatern geforderten Honorare zu bezahlen? 990 Teilneh-mer einer Studie der Universität Mainz gaben unlängst an, zwar grundsätzlich für eine Beratung zah-len zu wollen, im Schnitt jedoch nicht mehr als 62,70 Euro die Stunde. Das deckt kaum die Kosten; aus diesem Grund liegt das tatsächli-che Stundenhonorar etwa beim dop-pelten Betrag oder auch darüber.

Keiner ist heilig

Mein Fazit: Die Honorarberater sollen und werden weiterhin ihre Chancen haben, sie können aber auch nicht heiliggesprochen wer-den. Die von der Politik hochgelob-ten 15 Millionen Riester-Verträge sind nicht durch die Arbeit der Ho-norarberater zustande gekommen, son-dern durch die hervorragende und anzuerkennende Beratung der Ver-mittler.