

Berater, Honorarberatung, Topnews

## Honorarberater begrüßen Aigner-Papier: "Kontrolle durch die Bafin ist die richtige Wahl"

Erste Kritik aus der Branche gab es schon an den Ideen aus dem Hause Aigner zur Regulierung der Honorarberater. Welche Vorteile Ulf Niklas, Sprecher der Bundesinitiative der Honorarberater, indes daran erkennt, erklärt er im Interview mit DAS INVESTMENT.com.

**DAS INVESTMENT.com:** Sie haben einen Bezeichnungsschutz für den "Honorarberater" gefordert. Im [Eckpunktepapier des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz](#) (BMELV) sollen nun aber - nach Produktklassen getrennt - neben dem bereits existierenden "Versicherungsberater" stattdessen die Begriffe "Anlageberater" und "Darlehensberater" sowie "Finanzberater" geschützt werden. Ist dies praktikabel?

**Ulf Niklas:** Wir begrüßen den Vorstoß des Verbraucherschutzministeriums ausdrücklich und würden uns wünschen, dass auch das Finanz- und Wirtschaftsministerium die vom Bundesrat geforderte und im Bundestag diskutierte gesetzliche Verankerung des Honorarberaters ebenso zielgerichtet aufgreifen. Die von Ihnen angesprochenen Begrifflichkeiten sind in der Tat nicht unkompliziert, gilt es doch, unterschiedliche Beratungstatbestände unter nur eine griffige Bezeichnung zusammenzufassen. Wir finden es sinnvoll, dass der Finanzberater - übergreifend über alle von Ihnen genannten Untergruppen - als Gegenstück zum Finanzvermittler etabliert werden soll, könnten aber auch weiterhin mit der Bezeichnung Honorarberater gut leben.

**DAS INVESTMENT.com:** Die Honorarberater sollen anders als die Vermittler von offenen und geschlossenen Fonds nicht (etwa mit einem neuen Paragraphen 34g) unter die Aufsicht der Gewerbeordnung, sondern unter die striktere Kontrolle der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht fallen. Ist dies wirklich die bessere Lösung?

**Niklas:** Wir halten eine einheitliche Aufsicht für alle Berater und Vermittler für unbedingt sinnvoll. Bisher gelten ja auch im klassischen Bank- und Finanzvertrieb eine Vielzahl unterschiedlicher Erlaubnis- und Aufsichtstatbestände, was im Rahmen der bereits erfolgten Gesetzesinitiativen (Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetz sowie Finanzvermittlergesetz) ja schon hinreichend diskutiert und vor allem kritisiert worden ist. Wir halten im Ergebnis die Kontrolle durch die Bafin für die richtige Wahl, schließlich wird so auch der Verbraucher am besten geschützt. Über größentechnische Erleichterungen, zum Beispiel für kleine Finanzdienstleistungsinstitute, die keinen tatsächlichen Besitz über die Kundengelder erlangen, wird im Laufe des weiteren Verfahrens sicherlich zu reden sein.

**DAS INVESTMENT.com:** Welchen Bürokratie-Aufwand befürchten Sie, wenn die Ideen des BMELV so umgesetzt werden sollten?

**Niklas:** Wie immer wird es einen gewissen bürokratischen Aufwand geben. Aus unserer praxisorientierten Sicht sollte dieser jedoch weit hinter dem Aufwand der bereits umgesetzten neuen Vorschriften zurückbleiben, etwa der ausführlichen Beratungsdokumentation oder der Produktinformationsblätter. Insofern sehen wir hier keine besonderen Schwierigkeiten. Die Honorarberater werden sicher bereit sein, für eine tatsächliche gesetzliche Verankerung und damit den Schutz Ihres Berufsbildes den dafür erforderlichen Aufwand hinzunehmen. Das haben wir innerhalb der Bundesinitiative bereits ausführlich diskutiert.

**DAS INVESTMENT.com:** Das Ministerium glaubt offenbar nicht daran, dass man die Produkthanbieter zur flächendeckenden Bereitstellung von Nettotarifen verpflichten kann. Daher sollen die Honorarberater auf die Durchleitung der in den Produkten steckenden Provision an den Kunden verpflichtet werden - der bessere Weg?

**Niklas:** Die flächendeckende Bereitstellung von Nettotarifen wäre ein großer Erfolg, ist aber politisch wohl in der Tat kaum durchsetzbar. Der unabhängige Honorarberater sucht für seinen Kunden in der Regel bei unterschiedlichen Versicherungsgesellschaften die jeweils am besten passenden Tarife heraus. Die strikte Abschlussstreue eines Ausschließlichkeitsvermittlers ist damit natürlich überhaupt nicht gegeben und so verfolgen die Versicherungen die Debatte noch mit insgesamt wohl gemischten Gefühlen. Wichtig ist für den Kunden das Verständnis, dass es sich bei den so genannten Nettotarifen nicht um eigenständige Produkte handelt, sondern um die gleichen Tarife wie bisher, allerdings ohne eingerechnete - und in aller Regel sehr beträchtliche - Abschluss- und Bestandsprovisionen. Hier ist bei den Kunden noch Aufklärungsarbeit zu leisten.

**DAS INVESTMENT.com:** Dazu soll auch das uralte Provisionsabgabeverbot im Versicherungsbereich fallen. Was hätte dies für Konsequenzen für die Branche?

**Niklas:** Die Abschaffung des in der Tat uralten Provisionsabgabeverbotes soll gemäß dem Eckpunktepapier für die Versicherungsberater, nicht aber zwingend für die Versicherungsvermittler gelten. Insofern hätten die Versicherungs- beziehungsweise Honorarberater endlich die Gelegenheit, mit einem tatsächlich vollwertigen Tarifangebot gegenüber den Kunden aufwarten zu können. Dies würde den Wettbewerb zum Vorteil des Kunden beleben. Der etablierte Finanzvertrieb fürchtet natürlich um den Verlust derart alter Pfründe.

**DAS INVESTMENT.com:** Eine festgelegte Vergütungsordnung wie bei Rechtsanwälten hält das Aigner-Ministerium für die Honorarberater zwar für wünschenswert, aber nicht für zwingend erforderlich. Haben Sie entsprechende Vorschläge in der Schublade?

**Niklas:** Ja - allerdings teilen wir hier die Sicht des Verbraucherschutzministeriums voll und ganz. Intern sind entsprechende Vorschläge bereits äußerst kontrovers diskutiert worden. Aktuell aber ist aus unserer Sicht eine solche Debatte noch gar nicht erforderlich, der Fokus sollte vielmehr zunächst konzentriert auf der gesetzlichen Verankerung und der hierdurch bewirkten Kundenaufklärung liegen. Im Supermarkt reden wir ja auch nicht bereits über die konkrete Ausgestaltung des Warenregals, wenn wir noch gar nicht genau wissen, was da hineinkommen soll. Wir haben den Eindruck, dass die [bereits aufgekommene Kritik](#) an etwaigen Details des Eckpunktepapiers eher eine grundsätzlich ablehnende Haltung zur Honorarberatung überdecken und die nun folgenden Diskussionen von Beginn an dämpfen soll.

**DAS INVESTMENT.com:** Sehen Sie denn Punkte aus dem Eckpunktepapier auch kritisch?

**Niklas:** Wir sehen in dem Eckpunktepapier einen insgesamt sehr runden und ausgewogenen Vorschlag zur Etablierung der Honorarberatung in Deutschland. Uns scheint, dass zum gegenwärtigen Zeitpunkt bereits zu konkrete Forderungen an das Eckpunktepapier gestellt werden - es dient doch vor allem dazu, zunächst die Honorarberatung überhaupt gesetzlich zu etablieren. Viele konkrete Vorschriften, zum Beispiel Anforderungen an die Sachkunde werden sich im weiteren Verlauf sinnvollerweise vermutlich an denen für die klassische Vermittlung in Banken und Finanzvertrieben orientieren. Es muss gelten: Gleiches Recht für alle. Der Kunde entscheidet mit seiner Nachfrage über den tatsächlichen Erfolg der konkurrierenden Beratungsmodelle.

**DAS INVESTMENT.com:** Wo sehen Sie die Honorarberatung in Deutschland derzeit?

**Niklas:** Die Etablierung der Honorarberatung schreitet in Deutschland gerade in diesem Jahr spürbar voran, und zwar deshalb, weil sie von den Kunden bereits proaktiv im Tagesgeschäft nachgefragt wird. Unsere Mitglieder sehen sich einer kontinuierlich wachsenden Zahl von Anfragen gegenüber. Insofern bestätigt der Kunde doch schon längst, dass er die Honorarberatung in Deutschland möchte. Hätte die Honorarberatung keinen Erfolg, wäre der Aufschrei der Kritiker zudem natürlich gar nicht so groß, wie er jetzt ist - eine treffende Bestätigung also. Der aktuelle Diskussionsprozess darf nicht dazu führen, dass die Kritiker den Eindruck erschaffen, da wolle ein ganz neues Beratungsmodell in den Markt, das aber eigentlich niemand zumindest so richtig wolle.

**DAS INVESTMENT.com:** Wie geht der Diskussionsprozess mit der Politik nun weiter?

**Niklas:** Wir reden im weiteren Verlauf mit den beteiligten Ministerien und den Vertretern des Bundestages, zum Beispiel im Finanzausschuss, über die gesetzliche Rahmgebung für eine bereits stattfindende und bestens funktionierende Honorarberatung. Die Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen wird fortgesetzt, und wir hoffen, dass das Eckpunktepapier des Verbraucherschutzministeriums allseits großes Gehör finden wird. Wir bleiben hier in Berlin eng am Ball und werden die Diskussion weiter aktiv begleiten.

Autor: Oliver Lepold

Dieser Artikel erschien am **18.07.2011** unter folgendem Link:

<http://www.dasinvestment.com/berater/news/datum/2011/07/18/honorarberater-begruessen-aigner-papier-kontrolle-durch-die-bafin-ist-die-richtige-wahl/>