

# Brüssel forciert Honorarberatung

Verbraucherschützer sehen Mängel bei der gesetzlichen Regelung in Deutschland. Nun bekommen sie Rückenwind aus der EU.

Anke Rezmer  
Frankfurt

Sie ist in aller Munde, die Finanzberatung gegen Honorar. Seit dem 1. August, seit das Honoraranlageberatungsgesetz in Kraft getreten ist, diskutieren Finanzexperten und Verbraucherschützer noch intensiver über die richtige Art der Entlohnung für die Beratung über Finanzprodukte. Damit hat die Bundesregierung das Thema zumindest in die Öffentlichkeit gebracht. Doch das eigentliche Ziel der Politiker, mit dem Gesetz diese Art der Beratung zu etablieren, steht noch aus. Während es hierzulande Kritik am Gesetz hagelt, könnte Unterstützung von der EU kommen.

Das neue Gesetz „ist ein erster Schritt, die Honorarberatung als Alternative zur durch Provisionen finanzierten Beratung zu etablieren“, sagte der Staatssekretär im Bundesverbraucherministerium Gerd Billen vollmundig im Sommer. Das Ziel, neutrale Anlageberatung – also Beratung unabhängig vom Verkauf von Produkten, direkt bezahlt vom Anleger – neben der bisher üblichen Beratung gegen Provision aus dem Verkauf von Produkten zu fördern, scheint noch ein weiter Weg. Immer wieder monieren Verbraucherschützer, dass Anleger zu Produkten überredet werden, die nicht zu ihnen passen, aber dem Provisionsberater gutes Einkommen verschaffen.

**Verbraucherschützer loben zwar den Ansatz**, dieser bisher üblichen Entlohnung etwas entgegenzusetzen, finden aber Mängel im Gesetz: „Die Idee war gut, sie wurde aber sehr unzureichend umgesetzt“, bringt Eckhard Benner, Experte für Verbraucherpolitik der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg, es auf den Punkt. Das Gesetz regelt nur die Beratung über Wertpapiere und andere Anlagen. Versicherungen, Bauspar-, Sparverträge und Finanzierungen sind ausgenommen. „Mit dieser Einschränkung kann Honorarberatung nicht funktionieren, weil so eine am Bedarf der Verbraucher orientierte Beratung ausgeschlossen ist“, so Benner.



Ein weiterer Aspekt ist für Experten zentral: Das Gesetz definiert den Begriff eines Honorarberaters konkreter. So regelt es, wer sich „Honoraranlageberater“ nennen darf, wer „Honorar-Finanzanlagenberater“. Ersterer wird relativ streng durch die Finanzaufsicht Bafin überwacht, er muss hohe Qualitätsanforderungen erfüllen. Der „Honorar-Finanzanlagenberater“ dagegen wird von Handelskammern überwacht, die Anforderungen an ihn sind geringer. Dieser darf allerdings nur über Fonds beraten, der „Honoraranlageberater“ dagegen auch über Aktien, Anleihen, Zertifikate. Finanzbranche und Verbraucherschützer kritisieren nun einhellig, dass diese Zweiteilung für den Anleger verwirrend ist und fordern eine einheitliche Aufsicht durch die Bafin. „Finanzberatung auf Honorarbasis ist laufend, einheitlich und zentral organisiert zu überwa-

chen“, sagt Benner. Geeignete Behörde ist für ihn wie auch für die Bankbranche die Bafin. Bisher werden Bankberater und mehrere Hundert freie Berater von der Bafin überwacht, andere Tausende freie Berater dagegen von der Gewerbeaufsicht und den Handelskammern.

**Kritisiert wird in der Branche** zudem, dass noch nicht klar ist, ob der Begriff „Honorarberater“ geschützt wird. Wenn jeder aber mit dieser Marke werben kann, wird es noch schwerer für Anleger, den Beraterwald zu durchblicken: Die streng von der Bafin beaufsichtigten „Honoraranlageberater“ können sich in ihrem Marketing schwer von den anderen abheben. Kein Wunder also, dass die Resonanz auf das Gesetz bisher überschaubar ist: Die Bafin nennt bereits neun Firmen, die sich als „Honoraranlageberater“ registriert haben, darunter

**Cortal Consors in Luxemburg:** Auch Direktbanken setzen auf die Honorarberatung.



Finanzberatung auf Honorarbasis ist laufend, einheitlich und zentral organisiert zu überwachen.

**Eckhard Benner,**  
Experte für Verbraucherpolitik  
der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg

mit der Quirin Bank und Cortal Consors zwei Direktbanken. Zahlen zum „Honorar-Finanzanlagenberater“ gibt es kaum. Der Verbund der Honorarberater erwartet wenige Hundert Registrierungen.

Filialbanken halten sich derweil zurück. Sie betonen, dass die meisten Anleger nicht bereit seien, für Beratung direkt zu bezahlen und wollen Honorarberatung allenfalls prüfen. Das neue Gesetz verlangt, dass Geldhäuser Honorar- und Provisionsberatung über getrennte Abteilungen anbieten.

Schwung könnte allerdings aus Brüssel zu dem Thema kommen. Dort diskutiert man schon länger ein EU-weites Verbot der Provisionsberatung. Die EU-Politiker haben mit ihrer Finanzmarkt-Richtlinie MiFid II aber sowohl ein Provisions- als auch ein Honorarmodell erlaubt. Nun drängt die europäische Wertpapieraufsicht Esmas wohl doch wieder zu einer Verschärfung.

Die Aufsicht, betraut mit der Konkretisierung der Richtlinie, findet Provisions-einnahmen dürften nicht der Aufrechterhaltung des normalen Geschäftsbetriebs dienen. Banken laufen Sturm dagegen, hängen sie meist doch ab von Provisionen. „Die Esmas-Linie wird sich in Deutschland auf Sicht durchsetzen“, meint Philipp Mertens, Partner bei der Kanzlei BMS Rechtsanwälte in Düsseldorf. Vorbilder gibt es in der EU bereits: In Großbritannien und den Niederlanden ist Provisionsberatung seit 2013 verboten.