

B & K Rechts-Hinweis

05/2016

§ 34h GewO- Das Ziel einer unabhängigen und anlegergerechten Finanzberatung

I. Ausgangslage

Durch die Anlageberatung sollen Anleger über Risiken und Chancen der verschiedenen Finanzprodukte aufgeklärt werden. Sie sollen die Möglichkeit haben, durch die Beratung eine auf sie zugeschnittene Finanzplanung zu entwickeln. Die Berücksichtigung der persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse des Kunden sollte dabei im Zentrum der Beratung stehen.

In der Praxis sieht dies allerdings häufig anders aus. Die Berater erhalten Provisionen der Produkthanbieter und werden dadurch in ihren Empfehlungen beeinflusst. Sie entwerfen eine Finanzplanung mit den entsprechenden Produkten und orientieren sich weniger an individuellen Zielen und Verhältnissen des Kunden. Der anlegergerechten Beratung stehen diese Provisionen entgegen, da ein Interessenkonflikt hervorgerufen und eine allein auf die Interessen des Anlegers zentrierte Anlageberatung erschwert wird. Diese Provisionen sind meist verdeckt, wodurch der Anleger die mögliche Beeinflussung der Berater nicht nachvollziehen kann. Auch wenn dem Transparenzgebot durch die

vom Bundesgerichtshof (BGH) entschiedene Offenlegungspflicht solcher „Kickbacks“ Rechnung getragen wird, bleiben die Anlageberater durch die Provisionen abhängig von den Produkthanbietern.

Am 01.08.2014 wurde das Institut des Honorar-Finanzanlageberaters durch das Inkrafttreten des § 34h GewO eingeführt, um dieser Problematik abzuwehren und den Verbraucherschutz zu verbessern.

Inwieweit sichert das neue Gewerbe die interessengerechte Finanzberatung und welche Nachteile zur herkömmlichen Finanzberatung bringt es mit sich?

II. Rechtslage

Der Honorar-Finanzanlageberater des § 34h GewO hebt sich schon durch die Legaldefinition in Abs. 1 vom Finanzanlagevermittler nach § 34f GewO ab. Danach erbringt dieser lediglich eine Anlageberatung und keine Anlagevermittlung. Der Anlageberatung nach § 34h GewO unterfallen zudem nur Wertpapiere und Vermögensanlagen. Andere Kapitalanlagen wie Versicherungen und Bauspar-

pläne sind von dem Anwendungsbereich ausgenommen.

Die größten Unterschiede und Vorteile ergeben sich aus der Vergütungsart. Der Berater erhält ausschließlich ein Honorar durch den Kunden selbst. Er erhält keinerlei Provisionen von dem Produktgeber. Dadurch wird die Unabhängigkeit des Beraters gewährleistet. Er soll Zuwendungen Dritter im Zusammenhang mit der Beratung vermeiden. Provisionen dürfen nur unter engen Voraussetzungen fließen. Nur wenn die Finanzanlage oder gleichermaßen geeignete Produkte nicht ohne Zuwendung erhältlich sind, ist eine Provision zulässig. In diesem Fall muss der Berater über die Art und Umfang der Zuwendung umfassend aufklären. Die Zuwendungen sind unverzüglich nach Erhalt und ungemindert an den Kunden auszukehren, § 34h Abs. 3 S. 3 GewO.

Die Unabhängigkeit wird auch durch Vorgaben in der Beratungsweise gesichert. Die Vorschrift sieht in Abs. 2 für den Berater vor, dass er seiner Empfehlung eine hinreichende Anzahl von auf dem Markt angebotenen Finanzanlagen zu Grunde legen muss, die von seiner Erlaubnis umfasst und nach Art und Anbieter oder Emittenten hinreichend gestreut sind. Er muss sich einen zureichenden Marktüberblick verschaffen. Die Empfehlung darf nicht auf einen Anbieter beschränkt sein, der zu ihm in einer engen Verbindung durch wirt-

schaftliche Verflechtung oder in sonstiger Weise steht.

Berater müssen sich entscheiden, ob sie eine Erlaubnis für das herkömmliche Geschäft nach § 34f GewO oder als Honorar-Finanzanlagenberater nach § 34h GewO erhalten möchten. Das Erlangen der Erlaubnis ist nur alternativ möglich. Ob ein Finanzanlagenvermittler und ein Honorar-Finanzanlagenberater als Bürogemeinschaft oder in einer Gesellschaft zusammenarbeiten können, hat der Gesetzgeber offen gelassen. Der Finanzanlagenvermittler kann sich auch weiterhin neben seiner Provision vom Kunden zusätzlich vergüten lassen.

III. Unser Tipp

Die Honorar-Finanzanlagenberatung ist grundsätzlich zu empfehlen. Sie hat durch die Vorgaben und die Zuwendungsfreiheit viele Vorteile für den Anleger. Sie ist als Alternative zur Beratung auf Provisionsbasis transparent und allein auf die Interessen des Anlegers ausgerichtet. Die Berater sind unabhängig von den Produkthanbietern und gewährleisten Ihnen so eine Finanzanlagenempfehlung, die auf einem umfassenden Vergleich von Angeboten beruht und die unbeeinflusst von wirtschaftlichen Verflechtungen und sonstigen Verbindungen zu Dritten getroffen wird.

Die bisher geringe Anzahl der bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungs-

aufsicht (BaFin) registrierten Berater ist zum einen auf den kurzen Zeitraum seit Inkrafttreten der Vorschrift zurückzuführen. Es ist zu erwarten, dass diese Anzahl in den nächsten Jahren steigen wird. Zum anderen befürchten Berater eine anhaltende Skepsis der Anleger, die insbesondere hinsichtlich der offenen Honorierung auch nachvollziehbar ist. Es ist verständlich, dass diese dem Anleger schwer fällt. Auch gibt es keine Gebührenordnung. Eine Vergütung in Höhe von durchschnittlich 150 Euro pro Stunde ist zurzeit üblich. Allerdings ist auch die provisionsgestützte Vermittlung von Banken und Finanzinstituten nicht kostenlos, was von vielen Kunden angenommen wird. Ein Nachteil ist auch der begrenzte Anwendungsbereich des neuen Gewerbes. Die Honorar-

Finanzberater können keine vollumfängliche Finanzplanung für die Kunden vornehmen. Eine umfassende und einheitliche Finanzberatung und -gestaltung wird in der Praxis von den Kunden gewünscht. Dafür müssten die Kunden dann wieder auf provisionsgestützte Berater zurückgreifen.

Wenn Sie noch weitere Fragen haben oder eine Einschätzung hinsichtlich ungeklärter Fragestellungen wünschen, stehen wir Ihnen gerne beratend zur Verfügung.

Information:

Der Inhalt dieser Information wurde nach bestem Wissen und Kenntnisstand erstellt. Mit Rücksicht auf die Komplexität der angesprochenen Themen und den ständigen Wandel der Rechtsmaterie bitten wir um Verständnis, wenn wir unsere Haftung und Gewährleistung auf Beratungen in individuellen Einzelaufträgen nach Maßgabe unserer Auftragsbedingungen beschränken und sie i. Ü., d. h. für diese Informationen ausschließen.