

Antrag

der Abgeordneten Kerstin Tack, Dr. Carsten Sieling, Willi Brase, Petra Crone, Elvira Drobinski-Weiß, Petra Ernstberger, Iris Gleicke, Ulrich Kelber, Ute Kumpf, Thomas Oppermann, Holger Ortel, Heinz Paula, Dr. Wilhelm Priesmeier, Rita Schwarzelühr-Sutter, Dr. Frank-Walter Steinmeier und der Fraktion der SPD

Verbraucherschutz stärken – Honorarberatung etablieren

Der Bundestag wolle beschließen:

I. Der Deutsche Bundestag stellt fest:

Die Fraktion der SPD will Informationen der Verbraucherinnen und Verbraucher auf eine neue Grundlage stellen. Es ist dafür notwendig, die Beratung und Vermittlung von Finanzprodukten neu zu ordnen. Ein Eckstein dieses Konzepts ist der flächendeckende Aufbau der Honorarberatung. Dieser bietet die Chance, den provisionsbasierten Vertrieb zurückzudrängen.

Eine provisionsunabhängige Beratung können Verbraucherinnen und Verbraucher derzeit kaum erhalten. Die Anzahl der Anbieter unabhängiger Beratungsleistungen ist im Verhältnis zu provisionsgebundenen Anbietern marginal. Einerseits existiert kein geregelter Berufsbild. Andererseits fehlt vielen Verbrauchern das Bewusstsein, dass auch die Provisionsberatung mit erheblichen Kosten verbunden ist. Deshalb soll die unabhängige Honorarberatung als Angebot ausgebaut werden.

Die dominierende provisionsbasierte Beratung hat große Schäden erzeugt – Phoenix – Lehman – Kaupthing. Diese Namen wurden in den letzten drei Jahren im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise für viele Menschen zum Inbegriff der Sorge um ihr Vermögen und ihre Zukunftsvorsorge. Circa 19 Bio. Euro ihres verfügbaren Vermögens haben die Verbraucherinnen und Verbraucher der Eurozone in Finanzvermögen in Form von Einlagen und Anlageprodukten investiert. Tausende Anleger verloren ihre Ersparnisse oder müssen noch heute darum bangen. Sie tätigten spekulative Geschäfte, die mit erheblichen Risiken bis hin zum Totalverlust des angelegten Geldes verbunden waren – oftmals in dem Glauben, jedenfalls die eingelegten Gelder seien sicher. Diese Fehlinformationen sind immer wieder auf eine unzureichende, schlecht qualifizierte aber auch betrügerische Anlagevermittlung oder -beratung zurückzuführen. Groß ist die entstandene Verunsicherung. Verantwortlich sind häufig für die Kunden nicht erkennbare Motive wie Provisionen oder Beförderungschancen, die die Vermittler und Berater dazu verleiten, ausgewählte Finanzprodukte forciert zu vertreiben. Die Lebenswirklichkeit und individuelle Situation des Privatanlegers – wie Vermögenshöhe, Sparziel und Risikoneigung – bleibt bei einer solchen „Beratung“ in vielen Fällen unberücksichtigt.

Eine flächendeckende, konsistente Finanzberatung im Sinne der Verbraucherinnen und Verbraucher wird derzeit aufgrund folgender drei Problembereiche erschwert:

- Finanzvermittlung ist häufig provisionsgetrieben. Der Markt setzt hierzu den Anreiz, da er die Beratungsleistung nicht in den Mittelpunkt stellt, sondern das Entgelt des Beraters/Vermittlers an den Abschluss des Geschäftes bindet. Provisionsberatung ist überdies wenig transparent und kann zu Interessenkonflikten zwischen den Wünschen der Anlegerinnen und Anleger einerseits und dem Verkaufsdruck der Vermittler andererseits führen. Viele Anlegerinnen und Anleger glauben irrtümlich, die Provisionsberatung sei kostenlos, während die Honorarberatung als teuer und deshalb unattraktiv erscheint. Dabei sind die versteckten Kosten bei der Provisionsvermittlung teils enorm. Die Stiftung Finanztest ging in Heft 2/2008 beispielsweise davon aus, dass die Vertriebskosten einer privaten Rentenversicherung bei 4 bis 7 Prozent liegen. Bei einer Laufzeit von 20 Jahren und monatlichen Raten von 150 Euro ergibt sich ein Betrag zwischen 1 400 und 2 500 Euro Provision.

Eine Konkurrenz zur Provisionsberatung setzt sich derzeit auf dem Markt kaum durch. Exemplarisch ist dies an den Zahlen des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) für den Versicherungsbereich zu erkennen: Ende September 2011 waren dort nur 209 Versicherungsberater (Berater auf Honorarbasis) registriert. Diese sind ganz überwiegend für Unternehmen und vermögende Kundschaft tätig. Demgegenüber stehen rund 250 000 Versicherungsvermittler, -vertreter und -makler, die ausschließlich auf Provisionsbasis tätig sind.

- Informationen über Produkte des Finanzmarktes sind häufig – wie auch viele Produkte selbst – für den „durchschnittlichen“ Verbraucher nur schwer zu verstehen. Die Einführung von Kurzinformativblättern (sog. Beipackzettel) im Bankenbereich sowie im Versicherungsrecht ist ein erster Schritt, um Produkte vergleichbar zu machen. Regelmäßig vertrauen die Anlegerinnen und Anleger jedoch letztlich dem Urteil und der Empfehlung der Vermittler, ohne dass diese mögliche Interessenkonflikte offenlegen. Eine Studie der Verbraucherzentrale Bundesverband e. V. (vzbv) kommt zu dem Ergebnis, dass zwei von drei Banken und Sparkassen die Pflicht zur Offenlegung der Provision gegenüber ihren Kunden missachten (Untersuchung im Rahmen der Initiative Finanzmarktwächter der vzbv im September 2011).
- Bisher besteht kein einheitliches Aufsichtskonzept in Deutschland. Vermittler und Berater der Versicherungsbranche unterliegen der Aufsicht der deutschlandweit über 7 000 Gewerbeämter bzw. Industrie- und Handelskammern, während die Aufsicht über die vertriebenen Produkte bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) liegt. Der Bankenbereich unterliegt dagegen komplett der Aufsicht der BaFin. Daneben existiert nach wie vor ein Markt für wenig bis unregulierte Kapitalanlageprodukte („Graumarkt“). Vornehmlich handelt es sich dabei um besonders riskante Unternehmensbeteiligungsfonds. Vermittler sowie Berater dieser Produkte werden bislang ebenfalls nicht oder nur unzureichend durch die Gewerbeämter bzw. Industrie- und Handelskammern beaufsichtigt. Mit dem Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts (Bundestagsdrucksache 17/6051) soll dieses Defizit in der Beaufsichtigung durch die Gewerbeämter beibehalten werden. Darüber hinaus sollen den zuständigen Stellen sogar zusätzliche Aufgaben übertragen werden, ohne für eine organisatorische oder gar finanzielle Kompensation zu sorgen.

Die Honorarberatung bietet bei konsequenter Ausgestaltung eine echte Alternative zum herkömmlichen Provisionsmodell. Existiert ein marktfähiges Konkurrenzmodell, so werden sich sowohl der Preis als auch die Qualität der Beratung auf ein verbraucherfreundliches Niveau einpendeln. Während die Provisionsbe-

ratung lediglich den Vertragsabschluss entlohnt, knüpft der Lohn für die Honorarberatung an die Beratungsleistung an. Beide Modelle haben in transparenter Ausgestaltung ihre Berechtigung. Verbraucherinnen und Verbraucher sollten die Wahl haben.

Für den Versicherungsbereich wurde mit dem Versicherungsberater in § 34e der Gewerbeordnung bereits eine Norm geschaffen, die die Honorarberatung im Versicherungsbereich ermöglicht. Für Geldanlagen und Darlehen existiert eine solche Regelung bisher nicht.

Die Fraktion der SPD fordert bereits seit langem die Einführung eines Berufsbildes Honorarberatung, zuletzt in dem Antrag „Gesamtkonzept zur Stärkung des Verbraucherschutzes bei Finanzdienstleistungen vorlegen“ vom Juni 2010 (Bundestagsdrucksache 17/2136).

Das Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV) legte im Juli 2011 ein Eckpunktepapier für eine gesetzliche Regelung des Berufsbildes der Honorarberatung vor. Doch die Vorschläge des Eckpunktepapiers sind unzureichend und werden nicht dazu beitragen, die Honorarberatung als echte Alternative zur Provisionsberatung zu etablieren. Sowohl in der Frage der Qualifikation der Honorarberater als auch der Aufsicht bleibt das Konzept hinter den Erwartungen zurück. Eine Provisionsdurchleitung, wie sie das BMELV vorsieht, lehnt die Fraktion der SPD ab.

Eine Reihe europäischer Länder haben bereits weitergehende Regelungen zur Stärkung der Honorarberatung erlassen, so unter anderem Großbritannien, die Niederlande und skandinavische Staaten. Der Entwurf zur Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente zur Aufhebung der Richtlinie 2004/39/EC („MiFID II“) vom Oktober 2011 sieht schließlich ebenfalls eine Neuerung im Bereich der Honorarberatung im geregelten Wertpapiermarkt vor. Eine Anlageberatung ist dem derzeitigen Richtlinienentwurf zufolge nur dann „unabhängig“, wenn der Anlageberater keine Gelder von einem anderen als seinem Kunden erhält. Damit wird zum Ausdruck gebracht, dass der „unabhängige“ Berater ausschließlich auf Honorarbasis arbeiten soll.

Eine umfassende Regelung zur Stärkung der Honorarberatung ist bisher nicht erreicht worden.

II. Der Deutsche Bundestag fordert die Bundesregierung auf,

1. ein Berufsbild für unabhängige Berater zu schaffen, das eine echte Alternative zur provisionsgebundenen Beratung darstellt. Honorarberater soll danach nur derjenige sein, der bei oder im Zusammenhang mit der Beratung keine Zuwendungen von Dritten erhält und festzulegen, dass ein Honorarberater nur als solcher auftreten darf. Ferner darf er keine Bestandsprovisionen annehmen;
2. einen formalisierten Sachkundenachweis sowie eine laufende Fortbildungsverpflichtung einzuführen. Diese Ausbildung muss die Bereiche Anlageberatung, Versicherungsberatung und Darlehensberatung gleichermaßen beinhalten. Mittelfristig ist eine berufliche Bildung anzustreben;
3. sicherzustellen, dass ein Honorarberater persönlich zuverlässig ist und zwingend über eine Berufshaftpflichtversicherung verfügt;
4. die Normen des sechsten Abschnitts des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) – sogenannte Wohlverhaltenspflichten – auch für Honorarberater zur Anwendung zu bringen. Insbesondere hat der Honorarberater auch über seinen Status aufzuklären;

5. die Anbieter auf der Basis einer gesetzlichen Regelung dazu zu verpflichten, Nettotarife flächendeckend für alle Produkte des Finanzmarktes einzuführen und diese im Produktinformationsblatt auszuweisen;
6. dem Honorarberater auch die Vermittlung von Produkten auf der Grundlage von Nettotarifen zu ermöglichen;
7. die Vergütung der Honorarberater auf Stundenbasis zu regeln und nach drei Jahren zu evaluieren, ob weitere Regelungen zu den Gebühren der Honorarberater notwendig sind sowie dem Berater aufzuerlegen, die entstehenden Kosten vor der Beratung darzulegen;
8. um eine bundeseinheitliche Aufsicht zu gewährleisten, die Aufsicht über die Honorarberater bei der BaFin anzusiedeln und Honorarberater dort zu erfassen. Honorarberater sind bei Kundenbeschwerden im durch das Anleger-schutz- und Funktionsverbesserungsgesetz vom 5. April 2011 (BGBl. I S. 538) bei der BaFin neu geschaffenen Register für Vertriebs- und Compliance-beauftragte entsprechend der Regelung für Bankberater zu registrieren;
9. eine Institution zur Kontrolle des Marktes bei den Verbraucherzentralen (Marktwächter) einzuführen, die im Wesentlichen die Aufgabe hat, die Beobachtung des Finanzmarktes durchzuführen, unlautere Vertriebspraktiken aufzuspüren sowie die Pflicht, Hinweise und Erfahrungen der Verbraucher systematisch zu erfassen und diese an die Finanzaufsicht zu melden;
10. die umsatzsteuerliche Gleichbehandlung von Honorarberatern und Versicherungsmaklern sowie die einkommenssteuerliche Gleichbehandlung von provisionsbeinhaltenden und provisionsfreien Produkten zu prüfen;
11. die Öffentlichkeit durch eine Aufklärungskampagne über die Neuregelungen zu informieren. Insbesondere die Wesensmerkmale der Honorarberatung in Abgrenzung zum Provisionsvertrieb darzustellen;
12. weitere Vorschläge zur Stärkung der Honorarberatung zu entwickeln und umzusetzen und dem Deutschen Bundestag sodann und in regelmäßigen Abständen über die Entwicklung des Honorarberatermarktes zu berichten.

Berlin, den 14. Dezember 2011

Dr. Frank-Walter Steinmeier und Fraktion

Begründung

1. Der derzeitige Entwurf der Richtlinie des europäischen Parlaments und des Rates über Märkte für Finanzinstrumente zur Aufhebung der Richtlinie 2004/39/EG des Europäischen Parlaments und des Rates, KOM(2011) 656 („MiFiD II“) sieht den Begriff der „unabhängigen“ Beratung vor. Eine Anlageberatung ist demnach unabhängig, wenn eine ausreichende Anzahl von auf dem Markt angebotenen Finanzprodukten bewertet wurde und für die Erbringung der Dienstleistung an die Kunden keinerlei Gebühren, Provisionen oder andere monetäre Vorteile einer dritten Partei oder einer Person, die im Namen eines Dritten handelt, vereinnahmt werden. Dieser Grundsatz sollte auch für die nationale Regelung der Honorarberatung Geltung erreichen. Hiernach darf ein Honorarberater nicht auch als provisionsvergüteter Vermittler/Makler auftreten. Damit wird sogenannten Mischmodellen vorgebeugt.

2. Voraussetzung für ein flächendeckend hohes Niveau ist eine angemessene Qualifikation des Honorarberaters. Dafür ist es nicht ausreichend, wenn der Ho-

norarberater nur in der Produktgruppe qualifiziert ist, in der er berät. Nur so ist es möglich, die auf dem Markt vorhandenen Produkte insbesondere in ihrer Vermischung (bspw. Mantelprodukte) vollständig sachgerecht beurteilen zu können. Es ist als ausreichend anzusehen, wenn der Honorarberater die derzeit bestehenden Anforderungen in allen drei Fachbereichen erfüllt. Die jeweiligen Anforderungen sollten sukzessive erhöht werden, um mittelfristig eine echte berufliche Bildung zu etablieren.

Die Sachkunde muss grundsätzlich durch eine Sachkundeprüfung bei einer staatlichen oder staatlich anerkannten Stelle nachgewiesen werden. Die Ausbildungsinhalte sind unter Einbeziehung des Marktwächters festzulegen. Weiter ist ein Katalog von Berufsqualifikationen vorzulegen, welche die Voraussetzungen bereits derzeit erfüllen.

Die Produkte des Finanzmarktes unterliegen ständiger Veränderung sowohl in ihrer Struktur als auch in ihrer Ausgestaltung. Von besonderer Wichtigkeit ist es daher, dass unabhängige Berater stets gut informiert sind. Mit dem Nachweis einer ständigen (jedenfalls jährlichen) Fortbildung wird dies sichergestellt. Diese können u. a. von den Kammern angeboten werden.

3. Neben der Sachkunde erfordert die Vertrauensempfindlichkeit der Anlageberatung auch die Zuverlässigkeit und Integrität des Honorarberaters. Die erforderliche Zuverlässigkeit besitzt in der Regel nicht, wer in den letzten fünf Jahren wegen eines Verbrechens oder wegen Diebstahls, Unterschlagung, Erpressung, Betruges, Untreue, Urkundenfälschung, Hehlerei, Wuchers oder einer Insolvenzstraftat rechtskräftig verurteilt worden ist.

Eine fehlerhafte Beratung kann zu erheblichen finanziellen Schäden führen. Der Nachweis einer Berufshaftpflichtversicherung stellt sicher, dass Vermögensschäden, die dem Anleger durch die Beratung entstehen, abgedeckt sind. Sofern der Berater nicht über eine Berufshaftpflichtversicherung verfügt, kann der geschädigte Anleger bisher nur den Berater selbst in Anspruch nehmen. Eine Berufshaftpflichtversicherung erhöht deshalb den Anlegerschutz, bewahrt aber auch den Berater vor einer persönlichen Inanspruchnahme.

4. Um ein hohes und einheitliches Anlegerschutzniveau zu gewährleisten, sollen die Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten des sechsten Abschnitts des WpHG, die bisher nur für Banken und Institute mit Erlaubnis nach dem Kreditwesengesetz (KWG) gelten und demnächst auch für gewerbliche Finanzanlagenvermittler gemäß § 34f GewO Anwendung finden, auch auf den Bereich der Honorarberatung ausgeweitet werden, soweit er außerhalb dieser Bereiche stattfindet.

5. Vollständige Transparenz auf dem Finanzmarkt (also für Versicherungs-, Kapitalanlage- und Darlehensprodukte) ist nur möglich, wenn Produktgeber zur Bereitstellung ihrer Produkte (jedenfalls auch) in Nettotarifen verpflichtet werden. Denn nur dann kann der Interessent provisionsbeinhaltende und provisionsfreie Produkte objektiv vergleichen. Dies ist eine Grundvoraussetzung dafür, dass die Honorarberatung marktfähig wird. Schließlich soll nicht weiter verschleiert werden, dass auch die Provisionsberatung den Verbraucher Geld kostet. Die Ausweisung eines Produktes ohne Abschlusskosten ist für den Produktgeber nur mit äußerst geringem Aufwand verbunden, da er die Abschlusskosten ohnehin kennt. Die im Eckpunktepapier des BMELV vorgesehene Provisionsdurchleitung unterbleibt. Sie ist für klare, transparente Regelungen denkbar ungeeignet. Wird die Provision an den Kunden durch geleitet, so kann auch dies zu Marktverzerrungen führen. Denn auf diese Weise wird die höchste (durch geleitete) Provision für den Kunden reizvoll. Dies widerspricht dem Ansinnen einer unabhängigen Beratung. Hinzu kommen immense Probleme im Rahmen der Stornohaftung. Der Produktpreis sowie die Kosten sind im Produktinformationsblatt sowohl für den Nettotarif als auch für im Vertrieb befindliche provi-

sionsbehaftete Varianten in Euro anzugeben. Hierdurch kann der Verbraucher eindeutig erkennen, welcher Preis mit welchem Produkt korrespondiert.

6. Der Honorarberater soll den Kunden auch beim Abschluss der Finanzanlage unterstützen können. Es ist sinnwidrig, die Beratung vom Produktabschluss zu trennen. Würde man dies tun, so bestünde die Möglichkeit, dass der Kunde am Ende neben dem Beraterhonorar auch noch Provisionen für den Abschluss des Geschäftes bei einem abhängigen Vermittler bezahlt. Dies widerspricht dem Grundgedanken einer unabhängigen Beratung. Der Honorarberater darf aber andererseits keine Provisionsprodukte anbieten. Auch eine – hier denkbare – Provisionsdurchleitung führt zur Beeinflussung des Beratungsvorgangs durch die Provision. Insbesondere besteht die Gefahr, dass durch geleitete Provisionen als Beratungsentgelte an den Berater zurückfließen. Eine unabhängige Beratung muss frei von diesem Gedanken sein. Durch die obligatorische Einführung von Nettotarifen einerseits und das Verbot der Vermittlung anderer Produkte durch Honorarberater andererseits wird dies bestmöglich gewährleistet.

7. Die Rahmenvorschriften der Honorarberatung müssen so ausgestaltet werden, dass diese Beratungsform zu einer echten Alternative zum Provisionsberater wird. Die Entwicklung des Preisniveaus sollte dem Markt überlassen werden und nicht an eine Gebührenordnung geknüpft werden. Insbesondere kann auch bei Gebührenordnungen die Gefahr der Anreizsetzung für bestimmte Beratungsrichtungen gelegt werden. Dies gilt es zu vermeiden. Nach drei Jahren sind erste Erfahrungswerte zu erwarten, die eine Beurteilung zulassen, ob weitergehende Regelungen zur Begrenzung des Honorars sinnvoll und notwendig erscheinen. Die Kosten der Honorarberatung sollen für Verbraucherinnen und Verbraucher transparent sein. Zu diesem Zweck müssen Honorarberater ihren Stundensatz sowie die voraussichtliche Beratungszeit und den daraus resultierenden voraussichtlich fällig werdenden Gesamtbetrag in Euro darlegen.

8. Nur die BaFin verfügt über die notwendige Expertise, eine umfassende, wirkungsvolle und einheitliche Finanzaufsicht sicherzustellen. Die Gewerbeämter sind mit dieser Aufgabe personell überfordert. Eine entsprechende Kompetenz müsste erst mühsam entwickelt werden. Neben der längeren zeitlichen Dauer sprechen hiergegen auch die höheren Kosten. Von Experten wird die Aufsicht durch die BaFin nahezu einheitlich begrüßt.

9. Verletzt ein Honorarberater nachweislich und eklatant die Kundeninteressen und treten daraufhin Kundenbeschwerden auf, sind diese der BaFin durch den Marktwächter Finanzen anzuzeigen. Durch die Anzeigepflicht gewinnt die BaFin einen Überblick der Schwerpunkt dieser, im Zusammenhang mit der Beratung erhobenen Beschwerden, und ermöglicht eine zielgerichtete Überprüfung hinsichtlich potenzieller Missstände im Rahmen einer risikoorientierten Aufsicht. Vor dem Hintergrund größtmöglicher Transparenz sind auch die Honorarberater in das durch das Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetz geschaffene Register bei der BaFin einzutragen. Die Datenbank stellt für die BaFin ebenso eine neue und wichtige Erkenntnisquelle dar.

Die im Bereich des Lebensmittelrechts bewährte Plattform www.lebensmittelklarheit.de hat bereits nach 100 Tagen gezeigt, dass eine effektive Missstandsmeldung durch Verbraucher selbst funktioniert. Neben dieser Transparenzfunktion muss dem Finanzmarktwächter das Recht eingeräumt werden, die Marktmissstände bei der Bundesanstalt anzuzeigen. Damit wird gewährleistet, dass nur Marktmissbräuchliches Verhalten an die BaFin gemeldet wird und der Aufwand bei der sanktionierenden Behörde somit gering gehalten. Weiter wird ein Meldesystem geschaffen, welches flächendeckend Markttransparenz gewährleistet.

10. Die Praxis der Finanzbehörden (vgl. Schreiben des Bundesministeriums der Finanzen vom 1. Oktober 2010, Abschnitt 4.11.1 UStAE) im Versicherungs-

bereich geht bislang davon aus, dass Honorarberater der Umsatzsteuerpflicht unterliegen, da es sich bei der Beratung nicht um eine spezifische Maklertätigkeit handelt. § 4 Nummer 11 des Umsatzsteuergesetzes (UStG) findet daher keine Anwendung. Vor dem Hintergrund der Gleichbehandlung im Wettbewerb ist es wünschenswert, gleichlautende Regelungen für Makler, Vermittler und Honorarberater zu finden. Es ist zu prüfen ob eine Klarstellung in § 4 Nummer 11 UStG, die diesen Sonderfall der Trennung von Beratung und Vermittlung von Nettotarifen unter die Norm subsumiert, diesem Zweck gerecht wird. Im Rahmen der Regelung zur steuerlichen Absetzbarkeit müssen ebenfalls Regelungen gefunden werden, die zu einer Gleichbehandlung von Vermittlung und Beratung führen. Es ist unschlüssig, dass Provisionen, die Teil der Beiträge sind für steuerlich absetzbar gehalten werden, eine Beratung, die zu einer vergünstigten Nettoprämie führt aber nicht steuermindernd geltend gemacht werden kann.

11. Verbraucherinnen und Verbraucher müssen darüber informiert werden, dass sie künftig die Wahl zwischen einer provisionsabhängigen und einer provisionsunabhängigen Beratung haben. Damit wird einerseits das Bewusstsein geschärft, dass der Abschluss von Finanzprodukten mit Kosten verbunden ist. Andererseits wird der Mehrwert unabhängiger Beratung dargestellt. Es ist Aufgabe der Bundesregierung dieses neue Berufsbild vorzustellen.

12. Die ständige Evaluation der Vorschriften erlangt im Rahmen der Finanzberatung eine herausragende Rolle, um die schnellen Marktbewegungen hinreichend dem bestehenden System anzupassen. Das hier vorgestellte Bild des Honorarberaters steht im Gleichklang mit den Regelungen auf europäischer Ebene. Insbesondere auch mit dem Entwurf der MiFID II. Um diesen Gleichlauf weiter zu gewährleisten müssen die Vorschriften regelmäßig evaluiert werden. Eine mittelfristige Fortentwicklung ist auch im Hinblick auf die Ausbildung der Honorarberater wünschenswert.

