



1 **Beschluss Nr. 1 des Themenforums Verbraucherpolitik (26.11.2012)**

2 **Den Finanzmarkt reformieren- Honorarberatung stärken**

3 Gute Verbraucherpolitik ist Sozialpolitik. Gute Verbraucherpolitik ist sozialdemokratisch.
4 Von der Gründung der Konsumgesellschaft zu Beginn des 20. Jahrhunderts über die Verbrau-
5 cherschutzgesetze in der 1970er Jahren bis hin zum Strategiepapier der Bundestagsfraktion
6 von 2003: Die Sozialdemokratie ist Vordenkerin einer fortschrittlichen Verbraucherpolitik.

7 Die Finanz- und Wirtschaftskrise hat uns gezeigt: Dem Markt müssen Grenzen gesetzt wer-
8 den. Dabei kommt der Verbraucherpolitik eine zentrale Rolle zu. Wir wollen Verbraucherin-
9 nen Beim Finanzanlegerschutz ist der flächendeckende Aufbau der Honorarberatung ein Eck-
10 stein dieser Politik. Er bietet die Chance, den provisionsbasierten Vertrieb zurückzudrängen.
11 Heute ist allerdings Finanzvermittlung häufig provisionsgetrieben. Der Markt setzt hierzu den
12 Anreiz, da er die Beratungsleistung nicht in den Mittelpunkt stellt, sondern das Entgelt des
13 Beraters oder Vermittlers an den Abschluss des Geschäftes bindet. Provisionsberatung ist
14 überdies wenig transparent und kann zu Interessenkonflikten zwischen den Wünschen der
15 Anlegerinnen und Anleger einerseits und dem Verkaufsdruck der Vermittler andererseits füh-
16 ren. Viele Anlegerinnen und Anleger glauben irrtümlich, die Provisionsberatung sei kosten-
17 los, während die Honorarberatung als teuer und deshalb unattraktiv erscheint.

18 und Verbraucher unabhängig von Herkunft, Bildungsstand und finanziellen Möglichkeiten
19 vor unlauteren Geschäftspraktiken schützen, vor dem Missbrauch ihrer Daten, vor unsicheren
20 Produkten und vor existenzbedrohenden Fehlentscheidungen. Dazu müssen wir die Verbrau-
21 cherpolitik neu ausrichten.

22 Eine Konkurrenz zur Provisionsberatung setzt sich derzeit auf dem Markt kaum durch.
23 Exemplarisch ist dies an den Zahlen des Deutschen Industrie- und Handelskammertages
24 (DIHK) für den Versicherungsbereich zu erkennen: Ende September 2011 waren dort nur 209
25 Versicherungsberater (Berater auf Honorarbasis) registriert. Diese sind ganz überwiegend für
26 Unternehmen und vermögende Kundschaft tätig. Demgegenüber stehen rund 250.000 Ver-
27 sicherungsvermittler, -vertreter und -makler, die ausschließlich auf Provisionsbasis tätig sind.

28 Dieser Entwicklung müssen wir Einhalt gebieten!

29 Dazu schlagen wir vor:

30 **1. Klarheit schaffen- Berufsbild einführen**

31 Wer Honorarberatung stärken will, muss bei den Verbraucherinnen und Verbrauchern für
32 begriffliche Klarheit und Transparenz sorgen. Deshalb steht am Anfang die Schaffung eines
33 Berufsbildes Honorarberatung. Honorarberater darf sich dann nur noch nennen, der bei oder

34 im Zusammenhang mit der Beratung keine Zuwendungen von Dritten erhält und festzulegen,
35 dass ein Honorarberater nur als solcher auftreten darf.

36 **2. Maximale Transparenz- Produkte ohne Provision**

37 Wir wollen die Anbieter auf der Basis einer gesetzlichen Regelung dazu zu verpflichten, Net-
38 totarife flächendeckend für alle Produkte des Finanzmarktes einzuführen und diese im Pro-
39 duktinformativblatt auszuweisen.

40 **3. Optimale Beratung ermöglichen- Qualifikation garantieren**

41 Voraussetzung für ein flächendeckend hohes Niveau ist eine angemessene Qualifikation des
42 Honorarberaters. Dafür ist es nicht ausreichend, wenn der Honorarberater nur in der Produkt-
43 gruppe qualifiziert ist, in der er berät. Diese Ausbildung muss deshalb die Bereiche Anlagebe-
44 ratung, Versicherungsberatung und Darlehensberatung gleichermaßen beinhalten. Mittelfristig
45 ist eine berufliche Bildung anzustreben. Außerdem muss der Honorarberater zwingend über
46 eine Berufshaftpflichtversicherung verfügen.

47 **4. Verbraucherschutz stärken- Finanzaufsicht weiterentwickeln**

48 Wir wollen einheitliche, schlagkräftige Aufsicht mit den Verbrauchern im Fokus. Eine der
49 wichtigsten Lehren aus der Finanzkrise lautet, dass künftig kein Akteur, kein Produkt und
50 kein Markt mehr ohne Regulierung sein darf. Doch zur Durchsetzung der Gesetze ist eine
51 starke, einheitliche Finanzaufsicht unerlässlich. Doch die Finanzaufsicht in Deutschland ist
52 zersplittert: Vermittler und Berater der Versicherungsbranche unterliegen aber heute noch der
53 Aufsicht der deutschlandweit über 7000 Gewerbeämter bzw. Industrie- und Handelskammern,
54 während die Aufsicht über die vertriebenen Produkte bei der Bundesanstalt für Finanzdienst-
55 leistungsaufsicht (BaFin) liegt. Der Bankenbereich unterliegt dagegen komplett der Aufsicht
56 der BaFin. Daneben existiert nach wie vor ein Markt für wenig bis unregulierte Kapitalanla-
57 geprodukte ("Graumarkt"). Daneben wollen wir die Befugnisse im Bereich des Verbraucher-
58 schutzes weiterentwickeln. Der kollektive Verbraucherschutz muss dazu explizit als Auf-
59 sichtsziel der BaFin gesetzlich verankert werden.

60 **5. Verbraucher auf Augenhöhe- Finanzmarktwächter einführen**

61 Unsere Vorstellung der Marktwirtschaft ist eine des Marktes der Vielen gegenüber einem
62 elitären Marktplatz der Wenigen. Nur wenn sichergestellt ist, dass Einzelinteressen auch auf
63 Nachfrageseite gebündelt vertreten werden, ist die Augenhöhe zwischen Angebots- und Nach-
64 frageseite gesichert. Dazu wollen wir einen Finanzmarktwächter als unabhängigen Wächter
65 des Finanzmarktes einzuführen, der den Markt beobachtet und Auffälligkeiten an die staatli-
66 che Aufsicht meldet. Der Finanzmarktwächter soll insbesondere den Finanzmarkt beobachten,
67 um unlautere Praktiken aufzuspüren, Hinweise und Erfahrungen von Verbraucherinnen und
68 Verbrauchern systematisch erfassen und ggf. zur weiteren Veranlassung an die Finanzaufsicht
69 weitergeben.