

► **Honorarberatung** Bislang beraten Banken ihre Kunden gratis und verdienen am Produktverkauf. Künftig müssen sie aufdecken, wenn sie dafür Provisoren einstreichen – Interessenkonflikte werden deutlich. Allerdings halten sich nicht alle Institute an die geforderte Transparenz, wie eine Studie zeigt



Kunden wollen für Leistung zahlen

Experten befürchten schwindendes Vertrauen in Provisionsberatung · Vermittlungscourtage in Nordeuropa verboten

VON MARKUS ZYDRA

Die neuen Transparenzvorschriften für Finanzberater leisten Experten zufolge dem Modell der Honorarberatung Vorschub. „Das Misstrauen der Kunden gegenüber den Banken wächst, zugleich wird die Finanzplanung immer wichtiger“, sagte Karl Matthäus Schmidt, Vorstandssprecher der Quirin Bank, gestern im Rahmen des ersten Symposiums zur Honorarberatung in Offenbach. Die EU-Richtlinie Märkte in Finanzinstrumente (Mifid) zwingt Berater und Vermittler ab dem 1. November, ihre Provisionen gegenüber dem Kunden offenzulegen. Das kann zu einem Vertrauensverlust führen, denn erstmals

sieht der Kunde, was der langjährige Berater an ihm verdient hat, und kann es dann in Beziehung zur erbrachten Leistung setzen. Alle Finanzprodukte in Deutschland werden durch Provisionszusagen der Emittenten in den Markt gebracht. Demgegenüber steht die Honorarberatung, die die Provision an den Kunden weitergibt – im Gegenzug aber für die Finanzempfehlung eine Gebühr verlangt: Hier bezahlt der Kunde den Berater direkt. Bislang ist der Marktanteil der Honorarberatung im Retailgeschäft kaum messbar – viele Vermögensverwalter und Family-Offices verfahren aber schon immer so. „Insgesamt werden die Kunden mittelfristig mehr Fragen stellen, wie es zu den Gebühren und Pro-

visionen kommt. Der Beratungsmarkt erlebt einen grundlegenden Umbruch, viele Kunden haben es noch nicht realisiert“, sagte Felix Brem, Vorstand der Vermögensverwaltung Brem Neff & Partner. Die Finanzindustrie muss künftig die Risiken und Interessenkonflikte beim Verkauf offenlegen – Privatkunden müssen im Gegenzug wahrheitsgemäß Auskunft über ihre Vermögensverhältnisse und Finanzmarktkenntnisse geben. All das wird schriftlich dokumentiert, die Berater schützen sich so vor Haftungsklagen. In Nordeuropa ist der Trend zur Honorarberatung schon in nationales Gesetz gegossen. In Finnland und Dänemark sind Courtagen an Vermittler verboten – die Über-

gangsfristen laufen in einigen Jahren aus. „In Schweden haben Versicherer teilweise jede wirtschaftliche Verbindung zu Versicherungsvermittlern abgebrochen – die Policen werden zu Nettotarifern verkauft“, sagte Philipp Mertens, Rechtsanwalt der BMS Kanzlei. Wie der Verband der schwedischen Versicherungsvermittler schreibt, führe eine Ächtung der Provisionsberatung dazu, dass weniger seriöse Vermittler aus dem Geschäft gedrängt würden, was der Branche insgesamt guttut. Künftig handeln in Nordeuropa also Kunde und Berater das fällige Honorar aus. Nicht mehr der Verkauf eines Finanzprodukts steht dann im Vordergrund der Kundenbeziehung, sondern die Zeit und das Know-

how des Beraters. „Wir empfehlen eine Pauschalhonorierung für die Erstberatung von zwei Prozent des Kundenjahreseinkommens“, sagte Dieter Rauch, Geschäftsführer des Verbunds Deutscher Honorarberater (VDH) – eines der ersten Anbieter solcher Modelle. Juristisch schwer zu motivieren seien künftig auch Bestandsprovisionen, so Rechtsanwalt Mertens. Solchen Zahlungen müsse immer eine konkrete Leistung zugeordnet werden können. „Solange Bestandsprovisionen fließen, kann es keine objektive Beratung geben“, sagt Schmidt, der eine Honorarberatung auf Flatrate-Basis anbietet.

WWW.FTD.DE/BERATER
Neue Regeln für Finanzdienstleister

GESETZE UND URTEILE

Unsicherheit Die zum 1. November gültige europäische Rechtsverordnung Mifid besagt, dass die Banken Vertriebsprovisionen (Kickbacks oder Rückvergütungen) nur auf Nachfrage der Kunden offenlegen müssen. Das **BGH-Urteil** vom Dezember 2006 geht darüber hinaus und fordert, dass Bankberater unaufgefordert ihre Provision mitteilen müssen. Noch immer steht nicht fest, wie die einzelnen Banken auf die unterschiedlichen Vorgaben reagieren werden. Zudem ist nicht geklärt, was genau die Bank gegenüber ihren Kunden offenlegen muss. So streitet die EU darüber, ob Bestandsprovisionen unter die Mifid fallen oder nicht.

Uneinheitlichkeit Die Mifid schränkt auch die Annahme der Kickbacks ein. Diese Rückvergütungen dürfen laut EU-Vorgabe nur akzeptiert werden, wenn sie die Beratungsqualität erhöhen. Eine Umfrage der FTD und der Fachmesse Ebif bei 34 Anbietern von Informationstechnologie für Banken und Versicherungen ergab im Juli, dass die Großbanken noch nicht genau wussten, wie sie ihre Systeme für die Offenlegung von Vertriebsprovisionen umstellen.

INTERVIEW

„Vielen fehlt das Fachwissen“



Dieter Rauch, Geschäftsführer des Verbunds Deutscher Honorarberater (VDH), betreut rund 300 Berater mit seiner Technologie. Er glaubt an einen Paradigmenwechsel. Selbst Versicherungen zählten nun zu seinen Kunden

FTD Warum sollten Kunden für die Finanzberatung bezahlen?
Rauch Der entscheidende Grund ist, dass bei der Honorarberatung die Empfehlung nicht abhängig ist von der Provision. Es ist damit eine Frage der Glaubwürdigkeit des Beraters.

FTD Also machen alle anderen Berater einen schlechten Job?
Rauch Sicher gibt es gute Provisionsberater, aber es ist nun einmal so, dass sie selbst nach der besten Kundenberatung noch nichts verdient haben. Sie sind darauf angewiesen, einen Abschluss zu machen – und das verändert die Geschäftssituation mit dem Kunden.

FTD Einige Finanzvertriebe bieten beides an – je nach Kundenuwusch.
Rauch Mischmodelle sind für mich Ausbruch, dass der Berater nicht weiß, was er will. Zudem hat er immer zwei Gedanken: Zum einen muss er ein Beratungshonorar bestimmen, zum anderen sieht er bei dem verkauften Produkt immer die entgangene Provision. Das ist keine gute Ausgangslage.

FTD Viele Berater satteln um?
Rauch Die meisten der rund 500 000 Finanzberater in Deutschland – sei es bei Banken, sei es freiberuflich – sind nicht gut vorbereitet für diesen Wandel. Ihnen fehlt das Fachwissen. Wenn die Provisionen offen liegen, wird sich jeder Kunde fragen, ob es gut ist, hier eine Unterschrift zu leisten. Die Kunden wollen für Geld eine echte Leistung sehen – das schafft vielleicht ein Zehntel dieser Leute.

FTD Wer profitiert davon?
Rauch Wenn man vergleicht, wenn der Kunde keinen Ausgabeaufschlag mehr bezahlen muss und auch keine Verwaltungsgebühr – und im Gegenzug den Kickback erstattet bekommt, dann ist das fällige Honorar überkompensiert – und auch der Berater fährt mit diesem Ansatz besser.

INTERVIEW: MARKUS ZYDRA

ZITATE AUS DEN BERATUNGSGESPRÄCHEN

„Leider konnte ich Ihnen die gewünschten Informationen nicht so darlegen, wie ich es gerne hätte tun wollen. Deshalb sende ich Ihnen heute absprachegemäß folgende Unterlagen und hoffe so, Ihren Wissenshunger ein wenig befriedigen zu können“

Nassauische Sparkasse in einer schriftlichen Stellungnahme, nachdem das Beratungsgespräch abgebrochen worden war

„Wegen eines aktuellen BGH-Urteils möchte ich Sie über die Kosten informieren“

Finanzberaterin SEB

„Wir verdienen nichts am Vertrieb dieser Produkte“

Finanzberaterin Postbank. Nachdem sie mit dem Prospekt der Postbank konfrontiert wurde, relativierte sie ihre Aussage

„Ich weiß nichts über Rückvergütungen. Sie müssen da schon die Zentrale anrufen. Doch es wird mit Sicherheit sehr lange dauern, dort jemanden zu finden, der darüber Bescheid weiß“

Finanzberater der Taunus-Sparkasse. Der Pressesprecher teilt mit, dass Kunden und Mitarbeiter über die Mifid-Regeln informiert würden. Ein interner Arbeitskreis bereite die fristgerechte Umsetzung bis zum 1. November vor



Viele Kunden haben das Vertrauen in den Bankberater verloren, weil der am Produktverkauf verdient

Banken kämpfen mit Mifid-Umsetzung

Studie belegt Unsicherheit bei Gebührentransparenz · Private informieren besser als Sparkasse und Volksbank

VON MARKUS ZYDRA

Die neuen Transparenzvorschriften für die Finanzberaterbranche sind noch nicht in allen Bankhäusern umgesetzt worden. In der von Christian Rieck, Professor am Fachbereich Wirtschaft und Recht der Fachhochschule Frankfurt, betreuten Projektarbeit „Banken schon sattelfest für Mifid?“ haben die beiden Wirtschaftsrechtsstudenten Mareike Janßen und Moritz Wagner im Mai 30 Bankfilialen im Raum Frankfurt aufgesucht, die dortige Beratung dokumentiert und wissenschaftlich ausgewertet. Danach schaffen es die Banken nur selten, die Beratungspraxis einheitlich zu gestalten. Es gibt laut Studie darüber hinaus starke Qualitätsunterschiede selbst innerhalb eines Bankhauses. Das Ergebnis überrascht besonders, weil die Beratungsgespräche im Zentrum der deutschen Finanzindustrie Frankfurt und Umgebung (Bad Homburg) stattfanden, wo man auf finanzaffine Kundschaft trifft. Die Studenten ließen sich in 30 Filialen der Dresdner Bank, Deutschen Bank, Commerzbank, den Volksbanken, SEB-Bank, HVB, Postbank und Sparkassen beraten. „In unseren Gesprächen haben lediglich einige Berater von der SEB-Bank, der Deutschen Bank, Commerzbank und der Dresdner Bank unaufgefordert über Kick-

back-Vereinbarungen informiert“, so die Autoren in ihrem Report. Kickbacks sind Provisionszahlungen, die Fondsgesellschaften an den Vertriebler für die Vermittlung des Produkts überweisen. Nach aktueller Rechtsprechung durch den BGH und die Umsetzung der EU-Richtlinie Mifid zum 1. November sind Finanzberater angehalten, versteckte Provisionen offenzulegen. Es wurden Gespräche in mehreren Filialen der Häuser geführt – einheitlich präsentierten nur die Dresdner Bank und die Commerzbank in den Gesprächen ihre Provisionszahlungen für den Verkauf der Produkte. In allen Fällen haben die Berater zunächst hausinterne Produkte vorgestellt. 21 Beratungsgespräche wurden bei Privatbanken geführt, 9 in Filialen der Sparkassen und Volksbanken. Auffällig war, dass 10 der 21 Privatbankberater von sich aus im Gespräch auf die Provisionen aufmerksam machten. Demgegenüber haben die meisten der befragten Sparkassen- oder Volksbankberater dies erst auf Nachfrage getan – einige sagten, sie hätten keine Kenntnis von den Provisionszahlungen oder behaupteten die Bank erhalte keine solchen Gratifikationen, so der Report. Die Auswertung der Studie ist nach Ansicht von Rieck und den beiden Autoren statistisch signifikant – es lasse sich aus dem Ergebnis ableiten, dass die Privatbanken bundesweit besser über die Provi-

METHODE

Ausgangslage Die Studenten haben im Mai 30 Filialen in Frankfurt und Bad Homburg ohne Voranmeldung besucht, um sich dort beraten zu lassen. Sie signalisierten, dass sie Aktienfonds zeichnen würden, die in Dax-Werte investierten. Sie machten deutlich, dass sie in Finanzdingen versiert waren.

Umsetzung Besucht wurden Filialen der Dresdner Bank, Deutschen Bank, Commerzbank, Volksbanken, SEB-Bank, HVB, Postbank und Sparkassen. Geprüft wurde, ob die Berater von sich aus auf die fälligen Provisionen hinwiesen oder nicht.

Private geben mehr Auskunft
Infos zur Veröffentlichung der Kickback-Erträge bei 30 Banken



Unterschied 10 der 21 Privatbanken erläuterten unaufgefordert ihre Provisionen, Sparkassen und Volksbanken dagegen nie. Nachfragen blieben mitunter ohne Antwort.

sionen informierten als die Sparkassen und Volksbanken. Laut Studie enthielten die Verkaufsprospekte und Infoblätter der Postbank, HVB, Deutschen Bank, Commerzbank, Nassauischen Sparkasse und Dresdner Bank die nötigen Informationen zur Rückvergütung. In den schriftlichen Unterlagen der besuchten Filialen der Volksbank, der SEB und der Taunus-Sparkasse habe es hingegen keine genaue Ausweisung der Provisionszahlungen gegeben. Deutlich wurde, dass die Berater intern unterschiedlich vorgehen. So kam die Beraterin einer Frankfurter SEB-Filiale von sich aus auf die neue Rechtspraxis zu sprechen – in einer anderen SEB-Filiale in Bad Homburg gab es diese Information erst nach Rückfrage mit der Aufforderung zu unterschreiben, dass man nun über die Rückvergütungen aufgeklärt worden sei. Auch eine Commerzbank-Filiale in Bad Homburg informierte ungefragt und umfassend über die Gebühren. Bei einer Postbank-Filiale bestritt die Beraterin zunächst, dass eine Provision fließen würde. Erst nachdem sie von dem Studenten mit dem Postbank-Prospekt konfrontiert wurde, in dem die Kickbacks ausgewiesen waren, sagte sie: „Das ist ja nicht viel.“ Der zuständige Filialleiter kommentierte, die Mifid-Regeln würden umgesetzt und die Postbank-Mitarbeiter entsprechend geschult.