

Honorarberatung als Weg aus dem Provisionsdilemma?

Johannes Tiefensee und Jan Kuhlen¹

Der Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten wird in Deutschland – inzwischen traditionell – über Provisionen beziehungsweise Courtagen vergütet. Dabei spielt es keine Rolle, ob der Verkäufer lediglich Produkte eines Anbieters oder eines ganzen Straußes von Unternehmen mitbringt und für den Anleger vergleicht. Im ersten Fall liegt rechtstechnisch Vermittlung vor, im zweiten Fall agiert ein Makler. Vermittler und Makler erhalten ihre Provisionen unabhängig davon, wie viel Zeit sie für die Anlegerinnen und Anleger aufwenden. Vergütet wird einzig und allein, wenn der Kunde ein Finanzprodukt nach Abschluss des Gesprächs kauft. Tut er dies nicht, geht der Vermittler bzw. Makler leer aus.

Ganz anders hingegen im Falle der nicht durch Provision vergüteten Anlageberatung: Hier bezahlt der Kunde den Berater auf Zeitbasis. Jede Stunde Beratung kostet. Ob der Kunde dann die in dieser Zeit empfohlenen Produkte erwirbt, ändert an der Höhe der Vergütung seines Beraters nichts.

Die beiden unterschiedlichen Modelle haben auch Auswirkungen auf die Pflichten der Handelnden: Im Falle der Vermittlung ist der Vermittler dem Kunden gegenüber (nur) zu richtiger und vollständiger Information über die tatsächlichen Umstände verpflichtet, die für den Anlageentschluss des Interessenten von besonderer Bedeutung sind – im Rahmen der Anlageberatung aber zudem zur fachkundigen Bewertung, Beurteilung und der Umsetzung in eine anlegergerechte Empfehlung. Während im ersten

Auf einen Blick

Noch immer dominiert der provisionsbasierte Vertrieb von Finanzprodukten in Deutschland.

Die Honorarberatung fristet demgegenüber ein Schattendasein. Dabei bietet die Honorarberatung hinsichtlich Transparenz und der Vermeidung von Fehlanreizen im Anlagegespräch eine Reihe von unübersehbaren Vorteilen für die Verbraucherinnen und Verbraucher. Auf allen politischen Ebenen wird derzeit über ihre Stärkung diskutiert. Es ist Zeit für ihren flächendeckenden Ausbau.

Fall nur das vorliegende Produkt mit den Interessen des Anlegers abgeglichen werden muss, wird bei einer Anlageberatung daher regelmäßig ein Marktüberblick gefordert.

Für einen Großteil der Verbraucherinnen und Verbraucher ist diese Differenzierung bis heute nicht transparent. Fernsehwerbungen der 1980er und 1990er Jahre mit dem stets hilfsbereiten Herrn Kaiser, dessen Leistung angeblich keinen Cent kostete, vermittelten eine heile „All-inclusive-Welt“ der Finanzvermittlung. Das Geschäftsmodell hat offensichtlich bis heute Erfolg: Mehreren Hunderttausend auf Provisionsbasis agierenden Vermittlern stehen in Deutschland bis dato nur wenige Hundert Honorarberater gegenüber.²

Immer wieder trifft man in Deutschland auch auf die Überzeugung, der Vertrieb von Finanzprodukten in der Bank oder in der Versicherungsagentur um die Ecke koste nichts. Das ist offensichtlich ein spezifisches Phänomen in der Finanzbranche: In vielen anderen Bereichen des täglichen Lebens – zum Beispiel im Elektrogroßmarkt oder beim Autohändler – wird von Verbraucherinnen und Verbrauchern ganz selbstverständlich vorausgesetzt, dass der „Verkäufer“ zuvorderst den Abschluss eines Kaufvertrages im Kopf hat, das heißt im Eigeninteresse handelt. Bei der Bank-„Beratung“ billigt man den Vertriebsvertretern dagegen primär altruistische Motive zu.

Doch die Realität sieht anders aus: Die Vertriebskosten einer privaten Rentenversicherung liegen bei vier bis sieben Prozent der Beiträge. Bei einer Laufzeit von 20 Jahren und monatlichen Raten von 150 Euro ergibt sich ein Betrag zwischen 1.400 Euro und 2.500 Euro an Provision.³ Noch extremer ist es im Bereich der geschlossenen Fonds: Hier sind allein für den Produktkauf schnell mehrere Tausend Euro fällig. Manche Vermittler agieren sogar überhaupt nicht im Interesse des Anlegers, sondern einzig und allein zum Zwecke der Provisionserzielung (sogenanntes „churning“).⁴

Bisher hat die Politik es nicht geschafft, Abhilfe zu schaffen: Mit der Novelle des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) aus dem Jahr 2008 wurde für den Versicherungsbereich zwar eine neue Regelung eingeführt, nach der es „Versicherungsberatern“ verboten ist, Versicherungsprodukte zu verkaufen oder zu vermitteln. Der Beruf des Versicherungsberaters ist seitdem ganz auf beratende und gutachterliche Tätigkeit beschränkt. Das

Problem ist nur: Am Markt können sich die Berater nicht gegenüber den provisionsbasierten Versicherungsverkäufern bzw. -vermittlern behaupten. Dementsprechend sind bis heute nur rund 200 Versicherungsberater registriert.⁵

Lediglich im Bereich der betrieblichen Versicherungen agieren Versicherungsberater bislang erfolgreich, da hier einerseits Nettopolicen vorhanden sind und andererseits der Gewinn einer unabhängigen Beratung so hoch sein kann, dass er sich auch dann auszahlt, wenn eine weitere Provision für den Produktabschluss bezahlt werden muss. Auch im Bankensektor steckt die Honorarberatung noch in den Kinderschuhen. In den wenigen Instituten, die Beratung auf Honorarbasis anbieten, steht sie meist erst ab einem Anlagevolumen von 50.000 Euro aufwärts zur Verfügung.

Strukturelle Unterlegenheit der Verbraucherinnen und Verbraucher

Der Grund dafür, dass Verbraucherinnen und Verbraucher bis dato lieber beim Vermittler als beim Berater unterschreiben, ist schnell gefunden: Die Endkunden erkennen in der Regel die versteckten Kosten provisionsbasierter Vermittlung nicht, weil diese nicht transparent ausgewiesen sind. Eine unabhängige, honorarbasierete Beratung erscheint auf den ersten Blick teurer und wird deshalb von vorneherein nicht als Alternative in Betracht gezogen. Das Kernproblem ist also fehlende Transparenz im Markt für Finanzprodukte. Dabei wäre diese relativ leicht herzustellen: Zum einen, indem die Rendite von den Kosten getrennt und in Euro und Cent im Produktinformationsblatt ausgewiesen wird, zum anderen, indem klargestellt wird, auf welcher Grundlage der Vertriebsmitarbeiter abrechnet. So könnte die Beratung zu einer transparenten Leistung werden, die im Wettbewerb anhand der Kriterien Qualität und Preis vergleichbar ist. Derzeit jedenfalls kann von einem fairen Wettbewerb mit Kostentransparenz bei Finanzprodukten nicht die Rede sein.

Deshalb ist es notwendig, den Vertrieb von Finanzprodukten auf eine neue Grundlage zu stellen. Ziel eines effektiven Anlegerschutzes muss die Vermeidung von Falsch- bzw. Fehlberatung sein. Steht – wie bei der derzeit dominierenden Anlagevermittlung – der Abschluss des Kaufvertrages und nicht das Kundeninteresse schon per definitionem im Mittelpunkt, sind Fehlberatun-

gen allerdings vorprogrammiert. Eine Alternative zur Behebung dieser offensichtlichen Defizite, die viele Anlegerinnen und Anleger – gerade infolge der Wirtschafts- und Finanzkrise – um ihre Ersparnisse gebracht haben, kann der Ausbau der Honorarberatung sein.

Honorarberatung: Ein Thema gewinnt an Dynamik

Sowohl auf europäischer als auch auf nationaler Ebene wird derzeit die stärkere Etablierung der Honorarberatung diskutiert – in die Debatte kommt derzeit offensichtlich neue Dynamik. Nach dem Entwurf der Überarbeitung der europäischen Finanzmarkttrichtlinie (MiFID) soll sich künftig nur diejenige Finanzberatung „unabhängig“ nennen dürfen, die provisionsfrei durchgeführt wird, mit anderen Worten: Fließt Geld vom Anbieter an den Berater, ist die Beratung nicht mehr „unabhängig“.⁶ Auf europäischer Ebene ist die Entscheidung damit zwar vorerst gegen ein komplettes Provisionsverbot gefallen – eine Lösung, für die sich (ab dem Jahr 2013) beispielsweise Großbritannien und die Niederlande entschieden haben. Dennoch ist die von der EU geforderte trennscharfe Unterscheidung von Provisionsberatung und provisionsfreier Beratung ein großer Fortschritt. Denn damit wird es zukünftig erschwert, dass Finanzberater eventuell vorhandene Interessenkonflikte verschleiern. Sollte der Entwurf in dieser Form verabschiedet werden, wäre damit erstmals mehr Transparenz auf dem Markt für Finanzprodukte geschaffen.

Auch in Deutschland gewinnt die politische Diskussion an Dynamik: Die Bundesregierung und die Opposition haben erste Konzepte für ein Berufsbild Honorarberatung vorgestellt.⁷ Die von der Bundesregierung unterbreiteten Vorschläge sind jedoch in mehreren Punkten problematisch: So möchte das Verbraucherschutzministerium (BMELV) erstens die sog. „Provisionsdurchleitung“ ermöglichen. Danach läge auch dann „provisionsfreie Beratung“ vor, wenn der Vermittler die Provisionen der Unternehmen an die Kunden weitergibt bzw. durchreicht. Drei wesentliche Probleme sind hierbei zu erwarten: Zunächst werden Kunden wohl viel eher bereit sein, ein höheres Honorar zu bezahlen, wenn sie eine entsprechende Provisionsdurchleitung erhalten. Die Provisionsdurchleitung kann so tendenziell zu höheren Honorarsätzen führen. Des Weiteren besteht die Gefahr, dass bei der Möglichkeit von Provisionsdurchleitungen der höchste „Provisions-

Kick-back“ zum entscheidenden Anlagekriterium wird und die Kunden dadurch suboptimale Anlageentscheidungen treffen. Drittens ist die Frage offen, was bei einer vorzeitigen Vertragsbeendigung mit der Provision geschehen soll – wer also das sogenannte Stornorisiko trägt. Es ist vorstellbar, dass Kunden vom Honorarberater korrekt beraten wurden und sich dennoch nach kurzer Zeit wieder gegen den abgeschlossenen Vertrag entscheiden. Sie haben dann eine Provisionsdurchleitung erhalten, davon den Honorarberater bezahlt und könnten nun vor der Forderung stehen, dieses Geld zurückzuzahlen. Einen Schadenersatzanspruch gegen die Berater haben sie bei richtiger Beratung nicht. Dies stellt auch ein Risiko für den Produktanbieter dar. Er trägt das Insolvenzrisiko, wenn die Kunden zahlungsunfähig werden. Besser als eine Provisionsdurchleitung wäre also die konsequente Pflicht zur Bereitstellung von provisionsfreien Produkten, sog. Nettotarifen.

Problematisch ist das Konzept der Bundesregierung zweitens auch in der Frage der Aufsicht über den Vermittlungsmarkt.⁸ Geht es nach dem BMELV, sind in vielen Fällen weiterhin die kommunalen Gewerbebehörden für die Aufsicht über die Vermittler und Berater zuständig. Den Gewerbebeamten fehlen jedoch die fachlichen und organisatorischen Voraussetzungen zur Beurteilung der Beratung zu hochkomplexen Finanzprodukten. Ein Eingreifen der Gewerbeämter bei Defiziten einzelner Berater erscheint daher unwahrscheinlich, ja – im Lichte der bisherigen Erfahrungen – fast schon ausgeschlossen. Besser wäre es, die Aufsicht über alle Vermittler und Berater grundsätzlich bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen (BaFin) anzusiedeln. Nur eine einheitliche, bundesweite Aufsicht durch die Finanzprofis der Bankaufsichtsbehörde kann es schaffen, die Verbraucherinnen und Verbraucher vor unseriösen Anbietern zu schützen. Eine verteilte Zuständigkeit auf über 7.000 existierende Gewerbeämter, die faktisch kaum etwas von Finanzaufsichtsfragen verstehen, ist der falsche Weg.

Während die Vorschläge des BMELV trotz der aufgezeigten Mängel zumindest grundsätzlich in die richtige Richtung weisen, zeigt der Referentenentwurf des Bundesfinanzministeriums (BMF) keinerlei Ambitionen, die Honorarberatung gegenüber der provisionsbasierten Vermittlung überhaupt zu stärken. Vielmehr werden mit der „Honorar-Anlageberatung“ (in Banken) und der „Honorar-Finanzanlagenberatung“ (für den frei-

en Beratermarkt) schlicht Regelungen für diejenigen Berater eingeführt, die bereits Finanzprodukte auf Honorarbasis anbieten. Diese dürften zudem neben unabhängiger, honorarbasierter Beratung auch provisionsbasierte Vermittlung betreiben. Derartige Mischmodelle bergen die Gefahr, dass die gewünschte Transparenz nicht erreicht wird. Ansonsten weisen die Vorschläge des BMF die gleichen Mängel auf wie die Vorschläge des BMELV: Provisionsdurchleitungen werden erlaubt und die zersplitterte Aufsicht bleibt bestehen. Damit zeigt sich schon jetzt: Die Fehler, die eine Marktdurchsetzung der auf Honorarbasis agierenden Versicherungsberater bislang verhinderten, werden von der Bundesregierung wiederholt und sogar noch verschärft.

Die Mischung macht's

Natürlich birgt die Honorarberatung auch ihre spezifischen Nachteile. Denn Honorarberater brauchen bloß unnötige Beratungszeit in Rechnung zu stellen, um ihr Salär künstlich zuungunsten der Anleger zu erhöhen. Nur: Der potenzielle finanzielle Verlust für die Anlegerinnen und Anleger ist – weil auf das einmalige Honorar beschränkt – überschaubar. Ganz anders bei einer falsch gewählten oder unnötig abgeschlossenen Lebensversicherung: Falschberatung wird da oft erst viele Jahre später offensichtlich – und mit weitaus gravierenderen finanziellen Schäden.

Klar ist: Die Honorarberatung wird den Provisionsvertrieb nicht komplett ersetzen können. Es wäre auch wenig einleuchtend, Anlegerinnen und Anlegern, die eine einfache Sachversicherung abschließen wollen, zur kostenpflichtigen Honorarberatung zu zwingen. Hier würde man mit einem kompletten Provisionsverbot über das Ziel hinausschießen.

Auch eine flächendeckende Etablierung der Honorarberatung wird nicht ausreichen, um jede Falschberatung künftig auszuschließen. Die Verbesserung der Qualifikation der Vermittler und Berater ist und bleibt eine ständige Herausforderung. Aber dennoch: Vor allem im Bereich des provisionsbasierten Verkaufs muss es Veränderungen geben. Notwendig ist totale Transparenz über fließende Provisionen und versteckte Kosten sowie ein vollständiges Verbot von Provisionsdurchleitungen. Echte Veränderungen auf dem Provisionsmarkt sind zugleich auch im Interesse Tausender Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Kreditinstituten. Immer wieder klagen Bankangestellte über schlechte Arbeitsbedingungen und gesundheitliche Schäden aufgrund von hohem Verkaufsdruck.

Falschberatungen treffen besonders dann auf fruchtbaren Boden, wenn Kunden selbst über wenig bis keine finanzielle Bildung verfügen. Dreh- und Angelpunkt bleibt daher, auch die finanzielle Bildung und Information der Anlegerinnen und Anleger zu erhöhen. Denn auch den Kunden selbst muss ein größtmögliches Maß an Entscheidungsspielraum verbleiben. Und auch Institutionen wie die Stiftung Warentest – die Produkttests vorstellen, auf die sich Anlegerinnen und Anleger verlassen – können Urteile über Finanzprodukte nur mittels der ihnen vorliegenden Informationen fällen.

Deutschland steht bei der Stärkung der Honorarberatung noch ganz am Anfang. Maximale Transparenz und die offensichtliche Verminderung von Fehlanreizen sind aber starke Argumente, die Bedeutung der Honorarberatung signifikant zu erhöhen.

- 1 Jan Kuhlen ist Rechtsanwalt und wissenschaftlicher Mitarbeiter bei Kerstin Tack, MdB; Johannes Tiefensee ist Büroleiter von Dr. Carsten Sieling, MdB.
- 2 <http://www.dihk.de/themenfelder/recht-steuern/oeffentliches-wirtschaftsrecht/versicherungsvermittlung-anlageberatung/zahlen-und-fakten> (abgerufen am 7.11.2012).
- 3 <http://www.test.de/Honorarberatung-Alle-Kosten-auf-den-Tisch-1614935-0/> (abgerufen am 07.11.2012).
- 4 Unter dem englischen Begriff Churning fasst man im Finanzbereich Provisionsschneiderei meist durch häufiges Umschichten von Depots. Der Provisionsempfänger verschafft sich dadurch einen Vorteil auf Kosten des Anlegers. Während das Churning früher hauptsächlich bei Termingeschäften vorkam, ist es zunehmend auch im Wertpapierbereich zu beobachten.
- 5 Wie Anm. 1
- 6 Vorschlag für eine RICHTLINIE DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES über Märkte für Finanzinstrumente zur Aufhebung der Richtlinie 2004/39/EG des Europäischen Parlaments und des Rates (Neufassung), KOM (2011) 656 endgültig, S. 30f. (abgerufen am 7.11.2012).
- 7 Eckpunktepapier des BMELV (<http://www.bmelv.de/SharedDocs/Standardartikel/Verbraucherschutz/Finanzen-Versicherungen/Eckpunkte-Honorarberatung.html>, abgerufen am 7.11.2012), Antrag der SPD-Bundestagsfraktion (Bundestags-Drs. 17/8182), Referentenentwurf des Bundesfinanzministeriums, http://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Gesetzestexte/Referentenentwuerfe/2012-11-05-Honorar-anl.pdf?__blob=publicationFile&v=2 (abgerufen am 7.11.2012).
- 8 Zu den Einzelheiten vgl. Kuhlen/Tiefensee, Verbraucher und Recht (VuR) 1/2012: 17ff.