

ANLAGEBERATUNG

Auf getrennte Rechnung

Finanzberatung gegen Honorar auf dem Weg aus der Nische: Wer nicht an den Produkten mitverdient, die er verkauft, ist glaubwürdiger

VON STEFAN MAUER

Als Manuel Schramm im Jahr 2002 seine Beratungsfirma Aquilinus gründete, wurde er Teil einer fast revolutionären Bewegung. Denn anders als 99 Prozent seiner Kollegen entschloss er sich, etwas zu tun, was jeder Dienstleister außerhalb der Finanzbranche schon seit Erfindung des Geldes macht: seine Arbeit in Rechnung zu stellen. Etwa 1.000 Euro kostet eine durchschnittliche Erstberatung inklusive Geldanlage bei ihm. Dennoch kann er seinen Kunden damit manchmal viel Geld sparen.

»Warum das so ist, müssen Honorarberater immer wieder erklären«, sagt Schramm. »Denn immer noch denkt die Mehrzahl der Anleger in Deutschland, dass die Beratung bei ihrer Sparkasse oder Volksbank kostenlos ist.« Streng genommen, haben die Kunden damit recht. Die Beratung selbst ist in fast allen Kreditinstituten Deutschlands kostenlos. Geld verdienen sie erst, wenn der Kunde einen Fonds kauft oder eine Versicherung abschließt. Sie streichen dann oft recht hohe Abschlussprovision ein.

Verkauft wird das dem Kunden gern als Vorteil. Schließlich bekomme der Berater nur dann Geld, wenn er dem Kunden auch ein gutes Produkt vermittele. Ganz anders sieht das Dorothea Mohn, Finanzexpertin beim Bundesverband der Verbraucherzentralen: »Wir sehen in der Provisionsberatung die Hauptursache von schlechter bis fehlerhafter Beratung in Deutschland. Sie schafft eine klare Konkurrenz zwischen den Interessen des Anlegers und den Interessen der Bank.« Der Kern dieser Kritik trifft die unterschiedlich hohen Provisionen, die ein Berater für verschiedene Produkte einnehmen kann. Vereinfacht gesagt, kann eine Versicherung oder eine Fondsgesellschaft einfach die Belohnung erhöhen, die ein Finanzberater für den Verkauf ihrer Produkte erhält – und so den Anreiz erhöhen, genau die zu verkaufen.

Eine aktuelle Studie für das Verbraucherschutzministerium belegt denn auch, dass mehr als die Hälfte aller langfristigen Geldanlagen vorzeitig abgebrochen werden – meist mit Verlust. Die jährlichen Vermögensschäden durch schlechte Finanzberatung allein in Deutschland gibt die Studie mit 20 bis 30 Milliarden Euro an. Das Fazit ist vernichtend: »Fehlleistungen sind eher die Regel als die Ausnahme.«

Die einfachste Lösung liegt für die Verbraucherschützer in dem, was Manuel Schramm und seine Kollegen machen: Beratung gegen Honorar. In der Theorie

verkaufen solche Berater nur Produkte, für die es keine Provisionen gibt, oder geben die Provisionen an ihre Kunden weiter.

Die jährliche Bestandsprovision bei Aktienfonds etwa liegt zwischen 0,5 und 1,5 Prozent des angelegten Vermögens. Dieser Betrag wird normalerweise einmal jährlich an den Berater überwiesen, der den Fonds verkauft hat. Ein Honorarberater sollte diesen gesamten Betrag an den Kunden überweisen oder in Absprache mit ihm in den Fonds reinvestieren.

So einfach funktioniert das aber nicht immer, das gilt besonders bei Versicherungen. Das liegt auch am deutschen Recht: Das verbietet es Beratern, beim Versicherungskauf anfallende Provisionen an ihre Kunden weiterzugeben. »Bei den privaten Krankenversicherungen gibt es zum Beispiel sehr wenig Nettoprodukte ohne Provision. Wenn ich meinen Kunden alle anderen Versicherungen nicht verkaufen könnte, wären sie ebenfalls schlecht beraten«, sagt Schramm. Für den Umgang mit dem Problem gibt es unter den Honorarberatern zwei Schulen: die reine Lehre, nach der ein Verkauf von Produkten mit Provision rigoros abgelehnt wird. Und die, nach der das im äußersten Notfall erlaubt ist – unter der Voraussetzung, dass alle Vergütungen mit dem Kunden ausführlich besprochen werden.

Seit acht Jahren arbeitet Dieter Rauch daran, die Situation zu ändern. Er ist einer der Gründer des Verbunds Deutscher Honorarberater (VDH), dessen Vorsitzender er heute ist. Regelmäßig verhandelt er mit Fondsgesellschaften und Versicherern über Honorartarife. Das heißt, dass die bisherigen Angebote völlig neu kalkuliert werden müssen – und zwar komplett ohne die Vertriebskosten, mit denen die üppigen Provisionen der Makler und Versicherungsvertreter bezahlt werden. Der Kunde kann dabei viel Geld sparen: Die Monatsbeiträge einer durchschnittlichen privaten Krankenversicherung können durch eine solche Neuberechnung um mehr als zehn Prozent sinken.

»Das Problem ist, dass die Berechnung neuer Tarife viel Geld kostet und die Versicherer das deshalb kaum freiwillig machen«, sagt Rauch. »Der einzige Weg, sie zu überzeugen, ist eine genügend große Anzahl Berater, die diese Produkte auch verkaufen.« Seit seiner Anfangszeit im VDH hat sich seine Verhandlungsposition deutlich verbessert: Waren es zu Beginn noch 30, arbeiten inzwischen 1.200 Berater mit dem Verbund. Sie nutzen Musterverträge, Nettoprodukte, also solche, die ohne Vertriebskosten berechnet sind, und die geschützte Bezeichnung »Honorarberater VDH«. Diese Bezeichnung darf nur tragen, wer eine Mindestqualifikation als Finanzexperte hat und sich verpflichtet, unabhängig von Provisionen zu arbeiten. Allerdings kosten die Dienstleistungen des Verbunds eine monatliche Gebühr: pro Berater zwischen 350 und 450 Euro im Monat.

Der bisher größte einzelne Anbieter von Honorarberatung in Deutschland ist die Quirin Bank. Seit dem Jahr 2006 wirbt sie mit dem Slogan »Die neuen Gesetze des Private Banking« um Kunden mit einem Vermögen ab 50.000 Euro. Auch Vorstandssprecher Karl Matthäus Schmidt kennt die Probleme, mit der die

Honorarberatung zu kämpfen hat: »Die meisten Vertriebe werden wie gehabt mit hohen Provisionen dazu gebracht, Finanzprodukte zu verkaufen. Die Anbieter haben schlicht Angst, dass ihnen bei knapp kalkulierten Produkten die Verkäufer abspringen.« Doch langsam ändert sich etwas. »Wir befinden uns ganz klar erst im Frühstadium einer Bewegung«, räumt Schmidt ein. »Aber die Widerstände werden geringer.« Trotzdem ist die Honorarberatung in Deutschland immer noch ein Nischenprodukt. Selbst optimistische Schätzungen siedeln ihren Anteil am Gesamtmarkt noch unter einem Prozent an.

Inzwischen bröckelt die Front der Honorargegner jedoch immer deutlicher. So war es in den letzten beiden Monaten des Jahres 2008 kaum möglich, einen Termin bei einem VDH-Berater zu bekommen. »Die Anfragen häufen sich seitdem extrem«, sagt Geschäftsführer Rauch. Erste Studien rechnen für die kommenden zehn Jahren zudem mit einer deutlich steigenden Nachfrage nach provisionsfreier Finanzberatung. Demnach könnte sich ihr Anteil am deutschen Markt zwischen sieben und zehn Prozent einpendeln.

Im März möchte Verbraucherschutzministerin Ilse Aigner alle Beteiligten einladen, die kritischen Ergebnisse zu der Finanzvermittlerstudie zu diskutieren. Dass vor der Bundestagswahl Taten folgen, ist unwahrscheinlich. Am schnellsten etwas ändern kann ohnehin der Verbraucher – indem er bei Finanzberatung auf transparenten Preisen besteht.