

FINANCIAL TIMES DEUTSCHLAND

Honorarberatung **Volle Konzentration auf den Kunden**

14.08.09 **Von Brigitte Watermann**

Honorarberatung fristet in Deutschland ein Nischendasein. Das hat die Politik inzwischen erkannt und will sie fördern.

Am Kundenbedarf vorbei, getrieben vom eigenen Provisionsinteresse und daher gleichbleibend mies: Zahllose Untersuchungen stellen Banken und Finanzdienstleistern für ihre Beratungsqualität immer wieder ein schlechtes Zeugnis aus. Und offenbar hat auch die Finanzmarktkrise nicht dazu geführt, dass sie sich nachhaltig verbessert hat: Im jüngsten Test des Verbraucherzentrale Bundesverbands (VZBV) scheiterten fast alle Berater schon im Ansatz, anleger- und anlagegerecht zu beraten, wie es der Bundesgerichtshof bereits 1993 in einem Grundsatzurteil gefordert hat. „Anleger werden oft schlecht bedient, weil die Berater gar keine Berater, sondern nur Produktverkäufer sind“, urteilt Niels Nauhauser, Finanzexperte der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg. „Der Banker muss in dem jetzigen provisionsgetriebenen System schon sehr edel sein, wenn er seinem Kunden sagt, dein Depot stimmt, du musst nichts umschichten“, sagt Dorothea Mohn, Expertin für Finanzdienstleistungen beim VZBV.

Diese Erkenntnis setzt sich nun auch in der Politik durch. So hat sich Verbraucherministerin Ilse Aigner auf die Fahnen geschrieben, die Qualität der Beratung zu steigern. Denn nach einer Studie, die ihr Ministerium in Auftrag gegeben hatte, setzen Verbraucher aufgrund mangelhafter Finanzberatung jährlich geschätzte 30 Milliarden Euro in den Sand. Mit mehreren Maßnahmen will Aigner das ändern. Eine davon ist die Stärkung von Honorarberatung: „Zur besseren Unterscheidbarkeit und Verlässlichkeit soll ein Berufsbild des Honorarberaters geschaffen und rechtlich verankert werden“, lautet eine ihrer zehn Thesen zur Qualität der Finanzberatung.

Das Prinzip der Honorarberatung ist einfach: Der Kunde zahlt nur für die Beratung etwa nach Zeiteinsatz oder einen festen Prozentsatz vom Vermögen. „Der Kunde, der sich bisher die provisionsgeladenen Produkte leisten konnte, der kann sich auf jeden Fall die niedrigeren Honorare leisten und erhält eine wirklich unabhängige Beratung“, sagt VDH- Geschäftsführer Dieter Rauch. Doch genau darin liegt das Problem der Honorarberatung: Die Kunden sind es bislang nicht gewöhnt, für Finanzrat direkt zu bezahlen. Denn jahrzehntelang wurde ihnen suggeriert, Beratung sei umsonst, auch wenn das nie stimmte. „Das Bewusstsein, dass Beratung stets etwas kostet, ist bei den meisten Kunden bislang nicht vorhanden“, sagt Dirk Stein, Experte für das Privatkundengeschäft beim Bundesverband deutscher Banken.

„Der Begriff Honorarberatung ist in Deutschland derzeit gesetzlich nicht geschützt“, sagt Anja Schuchhardt von der Finanzaufsicht BaFin. Das birgt Risiken für die Verbraucher: „Der Begriff Honorarberater ist derzeit sehr positiv besetzt, daher ist es nicht auszuschließen, dass unter dem Deckmäntelchen der Honorarberatung auch solche Anbieter aktiv sind, die neben einem Honorar auch noch versteckte Provisionen kassieren“, sagt Philipp Mertens, Partner der Düsseldorfer Kanzlei BMS. Insbesondere der VZBV und der Verbund Deutscher Honorarberater (VDH) bemühen sich, das Berufsbild des Honorarberaters gesetzlich zu verankern und an die zugelassenen Berater strenge Qualitätsanforderungen zu stellen.

„In einem provisionsorientierten System ist der Interessenkonflikt von Berater und Kunde nicht aufzulösen. Es gibt keine anständige Beratung in diesem System. Wir werden die Lehman-Omas alle Jahre wieder in einem anderen Gewand erleben“, glaubt Karl Matthäus Schmidt, Vorstandssprecher der Berliner Quirin Bank. Das 2006 gegründete Institut setzt als wohl erste Bank auf reine Honorarberatung. Es hat im Juli ein weiteres Preismodell gestartet, um gezielt auch für Kunden mit kleineren Vermögen attraktiver zu werden. Kunden zahlen darin eine „All-in-Gebühr“ in Höhe von 1,65 Prozent des angelegten Vermögens. Damit sind alle Kosten für die Vermögensverwaltung und sämtliche Transaktionen abgedeckt.

De facto zahlen die Kunden aber deutlich weniger, da sie sämtliche Bestandsprovisionen und Rückvergütungen, sogenannte Kickbacks, zurückerstattet bekommen. Je nach Anlageprodukt könnten diese bis zu 0,8 Prozentpunkte ausmachen.

Derzeit hat die Quirin Bank rund 4300 Kunden und ist mit ihrem Beratungsansatz nahezu allein. „Die Honorarberatung spielt im derzeitigen Geschäftsmodell der Privatbanken grundsätzlich noch keine Rolle“, sagt BaFin-Mitarbeiterin Schuchhardt. „Derzeit ist die Honorarberatung nur sehr vereinzelt im Angebot, vor allem im gehobenen Kundensegment“, bestätigt Verbandsmann Stein.

Mitstreiter könnte die Quirin Bank allerdings von Cortal Consors und Comdirect bekommen. Beide Institute testen derzeit, ob sich die Kunden für Honorarberatung erwärmen lassen. Cortal Consors spricht schon über ein mögliches Preismodell: Bei einer Anlagesumme bis zu 100.000 Euro ist pauschal ein Prozent der Anlagesumme plus Mehrwertsteuer zu zahlen. Dieser Wert sinkt auf bis zu 0,7 Prozent für Vermögen ab 0,5 Millionen Euro. Dafür zahlt der Kunde keine Ausgabeaufschläge bei Fonds, Zertifikate gibt es zum Einkaufspreis der Bank, und sämtliche Kickbacks fließen an den Kunden zurück. Aktienkäufe kosten allerdings extra. „Ziel ist der Start zum 1. Januar 2010“, so ein Cortal-Consors-Sprecher.

In der Überlegung ist ferner ein Zwittermodell für kleinere Depots um die 25.000 Euro. Die Kunden könnten sich anlassbezogen gegen eine Gebühr von rund 100 Euro inklusive Steuern beraten lassen, egal, ob die Beratung eine oder fünf Stunden dauere. Die Gebühr fällt maximal einmal pro Monat an, aber nur, wenn die Beratung genutzt wurde. Dafür werden Kickbacks der Produkthanbieter nicht ausgezahlt, und auch die Transaktionskosten sind nicht inklusive, wohl aber geringer als die Normaltarife der Cortal Consors.

Die Münchner DAB Bank bietet Honorarberatung über ihre Tochter SRQ an, die aber mehrheitlich noch Provisionsberatung bietet. Skeptiker bezweifeln, dass solche Mischmodelle unter einem Dach sauber funktionieren können. Das berge die Gefahr, dass sich der Berater die für ihn beste Vergütungsform aussucht – zum Nachteil des Kunden.