

Honorarberatung weltweit auf dem Vormarsch

.....

Ein Blick ins Ausland widerlegt Kritiker und Verhinderer der Honorarberatung. In den USA und Skandinavien hat sich faires und unabhängiges Banking durchgesetzt. Auch Großbritannien und die Niederlande sind weiter. Die quirin bank fordert hierzulande, Provisionen zu verbieten und mehr Aufklärung.

„Was dringend passieren muss“, so Karl Matthäus Schmidt, Vorstandssprecher der quirin bank in Berlin, „ist eine unabhängige und nicht provisionsgetriebene Aufklärung der Verbraucher über die tatsächlichen Kosten, die sich in Bankprodukten verstecken. Viele Anleger unterliegen doch immer noch dem Irrglauben, die herkömmliche Bankberatung sei kostenlos“. Dies sei eine Illusion, so Schmidt. Keine Illusion sei dagegen, dass durch mangelhafte Finanzberatung Anlegern in Deutschland jährlich ein Vermögensverlust von rund 30 Milliarden Euro entstehe.

„In dem Moment, wo Verbraucher begreifen, was sie eine Bankberatung wirklich kostet und wie viele Gebühren sich die Banken vom Geld des Anlegers nehmen, sind diese sehr wohl bereit, für eine unabhängige Beratung Geld zu bezahlen. Zumal, wenn dabei unterm Strich mehr übrigbleibt als bei einer herkömmlichen Bankberatung“, sagt Schmidt.

Honorarberatung ist zukunftsfähig

Als nicht repräsentativ bezeichnet Schmidt das Ergebnis einer DZ Bank-Studie, wonach Verbraucher, trotz Finanzmarktkrise, kein Geld für unabhängige Beratung bezahlen wollen.

In den Vereinigten Staaten und den skandinavischen Ländern ist die Honorarberatung längst gang und gäbe. Dort nähmen, laut Schmidt, immer mehr Menschen das Thema Geldanlage eigenverantwortlich in die Hand und seien froh, einen Berater zu haben, der wirklich auf ihrer Seite stehe. Die unabhängige Honorarberatung erzwingt, dass die Interessen von Kunde und Berater identisch seien. Im herkömmlichen Bankensystem seien sie dagegen häufig entgegengerichtet.

„Nur ein transparentes Vergütungssystem für die Leistungen der Bank, das Schluss macht mit versteckten Gebühren und Provisionen, lässt die Bankkunden in den vollen Genuss der erwirtschafteten Gewinne kommen“, sagt der Vorstandssprecher der quirin bank.

Vorbild ist Großbritannien. Die britische Finanzaufsicht FSA will bis 2012 ein Reglement verabschieden, das unabhängigen Finanzvermittlern untersagt, Provisionen von Produktgebern anzunehmen. Eine ebenfalls gute Basis für Honorarberater haben die Niederländer geschaffen: Hier hat der Gesetzgeber schon zu Jahresbeginn die Abschlussprovisionen gedeckelt.

Solche Schritte sind nach Auffassung Schmidts der einzig glaubwürdige Weg, wie sich das durch die Finanzkrise verlorene Vertrauen der Anleger zurückgewinnen lasse.