

Provisionen und Offenlegungspflichten: ein Widerspruch?

Von Uwe Trittin



In der Diskussion um die Offenlegungspflichten im Provisionsgeschäft geraten Finanzdienstleister schnell in die Ecke gieriger Verschweiger und Vertuscher, so Uwe Trittin. Dass hochwertige Beratungsleistung auch etwas kostet, wird dabei leicht übersehen. In diesem Kontext fordert der Autor die Branche zu mehr Mut auf, mit den Kunden über das Thema zu sprechen. Die Honorarberatung wird sich seiner Einschätzung nach in absehbarer Zukunft gleichberechtigt neben dem bisherigen Preismodell durchsetzen. Für Gelegenheitskäufer eigne sie sich aber nicht. Red.

Woran erinnern sich die meisten Menschen, wenn sie an ihren ersten Kontakt mit einer Bank oder Sparkasse zurückdenken? Viele vermutlich an einen Weltspartag, an dem es vom freundlichen Herrn hinter dem Tresen eine schöne Spardose und vielleicht sogar ein Sparbuch mit einem kleinen Fünf-Mark-Startgeschenk gab. Möglicherweise erinnern Sie sich aber auch an das Sparbuch, das von Oma und Opa wahlweise zur Einschulung, Konfirmation oder einem sonstigen Großereignis stolz überreicht wurde.

Das Resultat war in beiden Fällen das gleiche: Die Bank oder Sparkasse hatte einen neuen Kunden und der mehr oder weniger

reich Beschenkte eine Anlaufstelle bei allen Fragen rund um die Finanzen. Ob und womit die Bank das Geld verdient hat, um dem freundlichen Herrn hinter dem Tresen ein kleines Gehalt zu bezahlen, mit dieser Frage hat sich anscheinend niemand beschäftigt.

Glaube an kostenlose Vermögensberatung ist naiv

Verbraucherschützer und -journalisten jubeln über die MiFID, als ob damit endlich die vermeintliche Gier der Banken gestoppt würde und der Kunde nicht mehr der Hintergangene wäre. Da werden die Banken als Verschweiger und Vertuscher beschrieben und erwachsene Menschen generell als Opfer. Diesen – zugegebenermaßen einfach und überspitzt dargestellten – Eindruck gewinnt man aktuell bei der Verfolgung der Diskussion um die Offenlegungspflicht im Provisionsgeschäft bei Banken.

Aber so einfach ist es natürlich nicht. In erster Linie sorgt die Offenlegungspflicht

für eines: Transparenz. Und über diese erhöhte Transparenz sollten wir uns freuen, sorgt sie doch hoffentlich dafür, dass sich Bankkunden mit der Beratungsqualität ihres Institutes und den damit in Verbindung stehenden Provisionen beschäftigen. Nur sehr naive Menschen können glauben, dass ausgerechnet die Anlage- und Vermögensberatung kostenlos zu haben ist. Dazu natürlich in erstklassiger Qualität, ist ja klar.

250 Euro für eine Erstberatung beim Anwalt bezahlen wir, ohne mit der Wimper zu zucken. Dass Steuerberater ein Honorar für ihre Arbeit, also die Beratung, erhalten, ist selbstverständlich und bei der Komplexität der Steuergesetzgebung nachvollziehbar. Aber was unterscheidet eine hochwertige Anlage- und Vermögensberatung denn tatsächlich von diesen Beispielen? Meiner Meinung nach nicht sehr viel.

Kosten nicht verschweigen

Unsere mobilen Vermögensberater bei Cortal Consors Select arbeiten selbstständig wie Anwälte und Steuerberater. Die Erstellung eines Finanzplans, also die Aufnahme und Analyse der Ist-Situation des Kunden sowie die Einarbeitung seiner Zukunftspläne, kann in aufwändigen Fällen etliche Stunden Arbeit bedeuten. Zu diesem Zeitpunkt hat der Berater aber noch über kein einziges Produkt gesprochen, geschweige denn Provisionen kassiert.

Zum Autor

Uwe Trittin ist Direktor des Kundenbereichs Investoren und Mitglied der Niederlassungsleitung von Cortal Consors, Nürnberg.

Die Anforderungen an Aus- und Weiterbildung in diesen Berufen sind ebenfalls vergleichbar, wie jeder bestätigen wird, der sich mit den Anforderungen beschäftigt hat, die beispielsweise an einen Certified Financial Planner (CFP) gestellt werden.

Die Tatsache, dass diese Dienstleistung nicht zum Nulltarif zu haben ist, sollte einleuchtend sein, trotz immer noch weit verbreiteter Geiz-ist-geil-Mentalität. Und die Banken, also wir, müssen den Mut haben, dieses Thema offen mit unseren Kunden zu besprechen. Wenn wir hier etwas verschweigen, anstatt die genannten Argumente zu benutzen, dann kann es nur daran liegen, dass wir uns selber nicht sicher sind, ob die erbrachte Qualität wirklich hoch oder der dafür geforderte Preis tatsächlich angemessen ist.

Berater in Erklärungsnot

In Erklärungsnot gerät also eher der Berater, der eigentlich den Titel Verkäufer tragen müsste, und leider noch zu häufig in den Filialen anzutreffen ist. Er wird sich zumindest eine Antwort auf die Frage zurechtlegen müssen, warum ein fünfminütiges Verkaufsgespräch zu einem Aktienfonds fünf Prozent Gebühr kosten muss.

Cortal Consors als beratende Direktbank versucht hier, mit einem fairen Angebot zu überzeugen. Natürlich müssen und wollen auch unsere Berater Geld verdienen, allerdings profitieren auch die Beratungskunden von günstigen Direktbankkonditionen. Eine Zwei-Klassen-Gesellschaft zwischen Beratungskunde und Direktbankkunde haben wir nicht errichtet.

Dass eine Filialbank mit anderen Kosten rechnet, ist einleuchtend. Der Kunde hat in einem Markt, der trotz aller Regulierung erfreulich wettbewerbsintensiv ist, letztendlich die Wahl, selbst zu entscheiden, welches Bankmodell ihm welche Vorteile bietet und wie viel Wert ist. Und genau diese Entscheidung kann er durch die grö-

Bere Transparenz jetzt hoffentlich noch kompetenter fällen.

Honorarberatung: für Gelegenheitskäufer uninteressant

Und wie sieht es mit der angeblich so selig machenden Honorarberatung aus? Sicher ist sie für eine bestimmte Kundengruppe eine interessante Alternative. Und auch dem Thema Interessenkonflikt geht der Honorarberater aus dem Weg. Allerdings summieren sich monatliche Gebühren plus die eventuell anfallende Volumenprovision unter Umständen ebenfalls zu einer Summe, die das Ganze für den Gelegenheits-Fondskäufer uninteressant macht. Darüber hinaus stellt sich die Frage, ob der Bankkunde in Deutschland tatsächlich bereit ist, für die Dienstleistung Beratung zu bezahlen.

Für die Banken hat die Honorarberatung den Vorteil, dass sie unabhängiger von Marktschwankungen und Transaktion werden. Der Bankenmarkt in Deutschland steht hier sicher erst am Anfang einer längeren Entwicklung, aber in absehbarer Zukunft werden vermutlich beide Varianten den Kunden zur Verfügung stehen. Cortal Consors wird seinen Kunden jedenfalls auch die honorarbasierete Beratung anbieten. Er hat dann die Wahl, ob er sich wie bisher auf Provisionsbasis beraten lässt oder eine Pauschale bevorzugt, in der dann alle Services enthalten sind.

Wenn die gesteigerten Transparenzanforderungen also dazu führen, dass der Kunde sich mit der Qualität der Beratung beschäftigt und genauer als bisher prüft, ob er bereit ist, den aufgerufenen Preis zu bezahlen, dann haben wir damit kein Problem. Als beratende Direktbank bieten wir ein ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis – und darauf sollte der aufgeklärte Kunde achten. Damit müssten wir dann auch die Forderungen der Verbraucherschützer erfüllen, die im Übrigen, diese Bemerkung sei gestattet, im Normalfall auch nicht ehrenamtlich arbeiten. ■■■