

# Neue Finanzmarkt-Richtlinie stärkt Honorarberatung

**GELDANLAGE:** Nur durch Transparenz in der Anlageberatung lässt sich Vertrauen zurückgewinnen. Die Neujustierung der EU-Richtlinie MiFiD sorgt für steigendes Interesse an der Honorarberatung. Doch flächendeckend wird sie sich erst durchsetzen, wenn Kunden diese Leistung aktiv nachfragen und das Berufsbild des Honorarberaters gesetzlich geregelt ist. Noch herrschen Provisionsberatungen vor.

VDI nachrichten, Düsseldorf, 21. 9. 12, ps

Nach der Lehman-Pleite, Nachrichten über spektakuläre Falschberatungen und dem Imageschaden durch die Finanzkrise misstrauen viele Anleger ihren Bankberatern. Sie fürchten, diese ließen sich bei ihren Empfehlungen eher von hohen Provisionen für ein bestimmtes Produkt leiten als eine für den Kunden geeignete Lösung zu finden. „Aufgrund des Vertrauensverlustes gegenüber den Banken spüren wir eine höhere Nachfrage nach unabhängiger Vermögensverwaltung“, bestätigt Günter T. Schlösser, Vorstandschef des Verbandes unabhängiger Vermögensverwalter.

Diese lassen sich – statt Provisionen von den Herausgebern von Wertpapieren für verkaufte Produkte zu kassieren – ihre Beratungsleistung vom Kunden bezahlen, etwa über ein vorher festgelegtes Honorarmodell. Das Problem ist nur: Studien zufolge sind die meisten Geldanleger nicht bereit oder in der Lage, Stundensätze zwischen 150 € und 200 € für eine Honorarberatung zu zahlen.

„Gerade diese Bevölkerungsschichten sind es aber, die mit Blick auf ihre Altersvorsorge oder Risiko-

absicherung dringenden Beratungsbedarf haben“, sagt Herbert Jütten, Geschäftsführer Finanzmärkte des Bankenverbands. Das Provisionsmodell müsse es daher weiterhin geben.

Die Diskussion um die Vergütung der Geldanlageberater gewinnt an Fahrt, seitdem die Europäische Union ihre Finanzmarkt-Richtlinie „Markets in Financial Instruments Directive“ (MiFiD) überarbeitet. Sie enthält unter anderem Vorgaben für die korrekte Beratung und Aufklärung von Anlegern beim Kauf von Wertpapieren.

Im vergangenen Herbst hat die EU-Kommission einen Vorschlag zur MiFiD II vorgelegt. Dieser wird bis 2013 im Europaparlament und im EU-Finanzministerrat beraten, bevor das EU-Parlament die endgültige Fassung genehmigt. Frühestens 2014 soll MiFiD II in nationales Recht umgesetzt werden.

Derzeit ist noch unklar, ob sich dann – wie im Richtlinienentwurf geplant – Berater als abhängig oder unabhängig erklären müssen, wobei unabhängige Berater keine Provisionen annehmen dürfen. Falls doch, müssen sie diese an ihre Kunden weiterreichen. Oder ob es für die nötige

Transparenz ausreicht, wenn Berater vor Abschluss eines Geschäfts angeben, ob und in welcher Höhe sie Provisionen kassieren. So sieht es ein Vorschlag in der Stellungnahme des EU-Parlaments vor.

Auch wenn um Details noch gerungen wird, schon jetzt zeichnet sich ab, dass die Honorarberatung gegenüber der Provisionsberatung gestärkt wird. Parallel dazu gilt in Großbritannien und den Niederlanden ab 2013 ein Provisionsverbot. Auch Finnland, Norwegen, Schweden, Dänemark, Litauen und die Schweiz erwägen ähnliche Schritte.

„Von MiFiD II profitieren die bankenunabhängigen Honorarberater und Vermögensverwalter. Ihre Zahl wird zunehmen“, prognostiziert Inge

auch Banken und Finanzdienstleister, ob sie verstärkt Honorarberatung für Retailkunden anbieten. Bevor der gesetzliche Rahmen aber nicht mehr Konturen angenommen hat, wird sich niemand festlegen“, sagt Jütten vom Bankenverband.

Einige Experten fordern, in Deutschland im Vorgriff auf MiFiD II das Berufsbild des Honorarberaters zu regulieren. Denn derzeit fehlen Standards. „Dann muss es auch für jedes Provisionsprodukt ein Nettoprodukt geben, und zwar wegen der Vergleichbarkeit nach einheitlichen Kriterien“, fordert Norman Wirth, geschäftsführender Vorstand bei AfW – Bundesverband Finanzdienstleistungen.

Isolde Regensburger von Schäfer



Foto: Schäfer Regensburger

„Der Nachweis von Bestandsprovisionen ist immer noch nicht selbstverständlich. Wir brauchen ihn aber, um die Provision weiterreichen zu können.“

Isolde Regensburger, Vermögensberatung Schäfer Regensburger

Schäfer-Schmidbauer, Geschäftsführende Gesellschafterin von Schäfer Regensburger Vermögensmanagement, einem Vermögensverwalter mit Sitz in Münster und Berg am Starbberger See. „Dazu muss der Kunde diese Leistung allerdings auch einfordern“, fügt sie hinzu.

„Mit Blick auf MiFiD II überlegen

Regensburger weist allerdings auf praktische Schwierigkeiten hin. So sei es beispielsweise nicht leicht, Depotbanken zu finden, die Bestandsprovisionen für jeden einzelnen Kunden überhaupt ausweisen können. Bestandsprovisionen nennt man die jährliche Vergütung, die der Vermittler von Fonds von der Investmentge-

sellschaft erhält. „Dieser Nachweis ist immer noch nicht selbstverständlich. Wir brauchen diese Angabe aber, um die Provision weiterreichen zu können“, sagt sie.

Aber egal, ob Honorar- oder Provisionsberatung – Anleger müssen wissen, dass keines der beiden Modelle frei von Interessenkonflikten ist. Provisionsberater sind versucht, Produkte vor allem wegen ihrer hohen Provisionen statt ihrer Eignung für den Kunden zu empfehlen. Honorarberater haben hingegen den Anreiz, länger als nötig zu beraten, um höhere Einnahmen zu erzielen. Wer nach Depotvolumen abrechnet, könnte zudem versucht sein, zu höheren Investitionen zu raten und mehr Zeit für wohlhabende Kunden aufzuwenden.

Um eine qualitativ hochwertige Beratung zu bekommen, rät Eckhard Benner von der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg Anlegern, sich gut vorzubereiten, in den Verkaufsgesprächen intensiv nachzufragen, selbst zu protokollieren, sich das Beratungsprotokoll aushändigen und die Angebote vor dem Kauf gegenprüfen zu lassen. Von Vorteil sei außerdem, wenn der Honorarberater seine Qualifikation durch einen Abschluss als Bankkaufmann oder ein IHK-Zertifikat nachweise und in Berufsverbänden organisiert sei, fügt Wirth hinzu. Qualitätsmerkmal für einen unabhängigen Vermögensverwalter ist laut Schäfer-Schmidbauer Zulassung und fortlaufende Überwachung durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht.

PETRA HOFFKNECHT