

„Provisionsmodell am Ende“

Ausgabe: 3/2014

Der Finanzvertrieb wird sich in den nächsten Jahren weiter professionalisieren. Die Honorarberatung ist nur ein Baustein von vielen. Noch stellen nur wenige Berater ihr Vergütungsmodell um. Doch der Trend nimmt Fahrt auf.



Hans Heuser (FONDS professionell): Das Honoraranlageberatungsgesetz ist nun seit wenigen Wochen in Kraft. Was ist Ihrer Meinung nach das Bemerkenswerteste an den neuen Regeln?

Philipp Mertens (BMS Rechtsanwälte): Ich finde drei Punkte bemerkenswert. Erstens die Tatsache, dass es überhaupt ein Gesetz gibt, das eine Vertriebsart derart prominent reguliert. Zweitens ist es beachtlich, dass es nun erstmals einen Bezeichnungsschutz für eine Berufsgruppe im Finanzsektor gibt – ein solches Privileg genossen bislang nur Banken und Sparkassen. Dieser Bezeichnungsschutz ist meiner Meinung nach ganz entscheidend, weil er ein echtes Alleinstellungsmerkmal bietet. „Vermögensverwalter“ dagegen darf sich bekanntlich jeder nennen. Doch das führt mich gleich zum dritten Punkt: Die BaFin äußert sich bislang nicht klar zur Frage, wie streng sie den Bezeichnungsschutz auslegen wird. Konsequenter wäre es, wenn den Begriff Honorarberatung nur verwenden dürfte, wer auch Honoraranlageberatung im Sinne des neuen Gesetzes erbringt. Dazu fehlt allerdings eine klare Ansage der Aufsicht.

Christian Hammer (NFS Netfonds): Ich finde es beachtlich, dass der Gesetzgeber doch eine gewisse Marktkenntnis bewiesen hat. Er hat festgestellt, dass es solche und solche Honorarberater gibt. Daher finde ich es nur konsequent, wenn ein Honorarberater nun überhaupt keine Provision mehr nehmen darf, was in der Vergangenheit leider nicht immer der Fall war. Die Kehrseite des Gesetzes: Ich hätte mir gewünscht, dass es auch eine Gebührenverordnung gibt, ähnlich wie bei Rechtsanwälten. Das hätte vieles vereinfacht.
Thorsten Jehn (Jehn & Kollegen): Grundsätzlich ist die Idee der Honorarberatung richtig. Das neue Gesetz geht allerdings an der Praxis vorbei. Die meisten freien Finanzdienstleister und deren Kunden sind auf die Honorarberatung nicht vorbereitet. Da müssen wir noch viel Aufklärungsarbeit leisten, bei den Beratern wie bei den Anlegern.

Rainer Juretzek (Analytica Finanz): Das Gesetz ist Stückwerk. Ich habe schon bei den Anhörungen zum Finanzanlagenvermittlergesetz vorgeschlagen, eine einheitliche Institution für alle aus der Branche zu schaffen, egal ob aus Banken oder dem freien Markt: eine Finanzberaterkammer. Bekommen haben wir stattdessen neue Regeln in der Gewerbeordnung (GewO). Im Ergebnis bedeutet das nur Mehraufwand, aber keinerlei Reputationsgewinn. Der neue Paragraph 34h trägt nur zur Zersplitterung des Marktes bei. Der Kunde weiß nicht mehr, wen er vor sich hat.

Oliver Lang (BCA): Dem stimme ich zu. Es ist gut, dass unsere Branche inzwischen vom Regulator Grenzen aufgezeigt bekommt – das gibt Orientierung. Allerdings muss auch der Anleger abgeholt werden, denn der hat keine Orientierung mehr. Betonen möchte ich, dass die Qualität der Beratung nichts mit der Vergütungsform zu tun hat. Es gibt in beiden Systemen gute und schlechte Berater. Beratung muss auch für Kunden mit geringerem Vermögen bezahlbar bleiben. Abgesehen davon unterstützen wir alle Geschäftsmodelle, egal ob im Maklerpool oder im Haftungsdach, und prüfen ganz genau, was wir den Honorarberatern anbieten können.

Dieter Rauch (VDH): Auch ich bin mit dem Gesetz nicht zu 100 Prozent glücklich. Die Auswirkungen auf den Markt werden eher gering bleiben. Ich habe mich kürzlich auf den Internetseiten einiger mir bekannter Honorarberater umgeschaut. Viele von ihnen sind im 34f geblieben und bezeichnen sich jetzt nicht mehr als Honorarberater, sondern als „Vermögensberater auf Honorarbasis“. Die neuen Regeln bringen eben viele Einschränkungen mit sich, denen kaum Vorteile gegenüberstehen. Dennoch muss ich an dieser Stelle auch mal die eigene Seite kritisieren: Wenn schon ein Gesetz eigens für Honorarberater geschaffen wurde, dann sollten sich Honorarberater diesem Gesetz auch unterwerfen. Sonst müssen sie sich den Vorwurf gefallen lassen, jahrelang nur die Rosinen mitgenommen und einen untadeligen Begriff zu Marketingzwecken eingesetzt zu haben – nur um dann zu kneifen, wenn es ernst wird.

Mertens: Hätte sich die BaFin von Anfang an klar zum Bezeichnungsschutz geäußert, wäre das Interesse an den neu geschaffenen Berufsbildern wohl deutlich größer gewesen.

Bernd Mikosch (FONDS professionell): Sind Sie unterm Strich denn froh, dass es das Gesetz gibt? Immerhin wird nun viel über Honorarberatung berichtet, was die Bekanntheit dieses Modells steigern dürfte.

Rauch: Das ist in der Tat ein großer Vorteil. Viele Kunden erfahren nun zum ersten Mal, dass es eine Alternative zum Provisionsmodell gibt. Einen Boom der Honorarberatung durch das Gesetz sehe ich allerdings nicht.

Lang: Dazu gibt es auch noch zu viele Unklarheiten. Die Marktteilnehmer müssen erst einmal herausfinden, was noch erlaubt ist und was nicht. Da muss sich die Branche erst noch sortieren. Fakt ist aber, dass die Honorarberatung politisch gewollt und daher entsprechend gefördert wird.

Jehn: Entscheidend wird sein, wo die Berater, die schon seit zehn oder 20 Jahren im Markt sind, ihre Vorteile als Unternehmer sehen. Aufsichtsrechtlich hat sich seit Beginn 2013 unheimlich viel getan. Die Kunst wird sein, die Geschäftsmodelle an die gesetzlichen Vorgaben anzupassen. Der zweite Punkt sind die Bestandspflegeprovisionen: Wer 20 Millionen Euro Bestand aufgebaut hat, kann davon gut leben. Als Honorarberater darf er diese Provision nicht mehr nehmen. Die Frage ist: Was ist das Substitut? Eine Lösung wäre eine Servicegebühr, doch dann muss der Berater definieren, welche Dienstleistung er dafür erbringt.

Rauch: Genau das ist der Haken. Die meisten Berater sind es gewohnt, eine Produktlösung zu bieten. In der Honorarberatung dagegen spielt das Produkt nur eine nachgeordnete Rolle. 50 Jahre lang fand die Bezahlung aus der Produktvermittlung statt – das fällt in der Honorarberatung weg. Also gilt es, eine neue Dienstleistung zu definieren, etwa Financial Planning.

Jehn: Kann jemand, der sich mit dem Verkauf von Fonds 15 Millionen Euro Bestand aufgebaut hat, künftig Financial Planning anbieten? In den meisten Fällen nicht. Die Politik hat ein Gesetz verabschiedet, ohne sich zu fragen, ob der Markt, für den das Gesetz gemacht wurde, überhaupt die erwünschte Dienstleistung erbringen kann. Wir dürfen nicht vergessen, dass es in Summe um 30 bis 40 Milliarden Euro in Fonds geht, die die freien Berater vermittelt haben.

Mertens: Wir müssen differenzieren zwischen Beratern und Verkäufern. Da gibt es eine große Divergenz im Markt. Vielleicht liegt das Verhältnis bei 20 zu 80, wahrscheinlich ist die Relation noch krasser. Da stellt sich die Frage, ob der Markt überhaupt so viele Produktverkäufer braucht. Die andere Frage aber ist: Wer braucht denn tatsächlich eine fortlaufende Beratung in Finanzdingen? Das sind doch nur ganz wenige Verbraucher. Und diejenigen sind problemlos in der Lage, diese Beratung auch zu bezahlen. Das machen sie in anderen Bereichen ja auch, etwa beim Steuerberater oder Rechtsanwalt. Wer zwei Millionen Euro mitbringt und möchte, dass jemand dieses Depot permanent im Blick behält, bezahlt dafür eben eine laufende Gebühr. Es wird aber nicht gelingen, den jetzt bestehenden Verkäufer- und Beratermarkt eins zu eins auf einen reinen Beratermarkt umzustellen. Das ist nicht darstellbar.

Lang: Dann hätten 90 Prozent der Bevölkerung gar keinen Ansprechpartner mehr für Finanzangelegenheiten. Bei uns bringt der Endkunde im Schnitt eher 20.000 Euro Depotvolumen mit und keine zwei Millionen.

Heuser: Was können Sie dem entgegen, Herr Rauch?

Rauch: Ich bin davon überzeugt, dass ein Anleger mit 20.000 Euro Depotvolumen auch im Provisionssystem nicht wirklich beraten werden kann. Wenn der Vermittler im Schnitt 0,4 Prozent Bestandsprovision bekommt, entspricht das 80 Euro im Jahr. Darum widerspreche ich auch der Aussage, dass die Form der Vergütung keine Auswirkung auf die Qualität der Beratung hat. Wer für einen Kunden nur 80 Euro im Jahr erhält, muss sich zwangsläufig Gedanken darüber machen, wo er mehr Geld herbekommt.

Hammer: Einer Studie der Steinbeis-Hochschule Berlin zufolge wären nur 19 Prozent der Bundesbürger mit bis zu 1.000 Euro Einkommen dazu bereit, Honorar für eine Finanzberatung zu bezahlen – das dann im Schnitt bloß 35 Euro pro Stunde betragen dürfte. Bei über 5.000 Euro Einkommen würden immerhin 37 Prozent ein Honorar von durchschnittlich 45 Euro bezahlen. Die Frage ist: Was machen wir mit dem großen Rest?

Rauch: Die Berater, die sich dem VDH angeschlossen haben, nehmen im Schnitt 128 Euro die Stunde. Deren Kunden sind dazu bereit, weil sie wissen, dass die Provision in keinem Teil der Wertschöpfungskette mehr eine Rolle spielt. Der Knackpunkt ist: Wie gelingt es mir als Berater, dem Kunden die Vorteile eines Honorars zu transportieren? Den Engpass sehe ich nicht beim Kunden, sondern beim Berater. Der ist es in aller Regel nicht gewohnt, seine Dienstleistung selbstbewusst zu verkaufen. Das gilt übrigens auch im Provisionsmodell. Die wenigsten legen ihre Provisionen selbstbewusst offen und sagen: Das ist der Preis für meine Dienstleistung.

Jehn: Da sprechen wir aber immer über die Bezahlung einer konkreten Beratung. Was ist mit den Vermittlern, die von der Bestandsprovision leben? Herr Rauch hat recht, die bekommen nur 80 Euro je Kunde. Aber die bekommen sie tausendmal.

Mikosch: Und wie werden diese Kunden beraten?

Jehn: Überhaupt nicht. Sie haben oft gar keinen Beratungsbedarf mehr.

Rauch: Da haben wir ein generelles betriebswirtschaftliches Problem, unabhängig vom Vergütungssystem. Für 80 Euro im Jahr lässt sich kaum eine vernünftige Dienstleistung erbringen. Daher sind bei bestimmten Einkommensgruppen dringend standardisierte Produkte nötig, die quasi im Hintergrund Beratung liefern. In den USA und Großbritannien haben sich solche Modelle schon etabliert, auch in Deutschland gibt es erste Ansätze.

Lang: Eines dieser Modelle ist die standardisierte Fondsvermögensverwaltung, die definitiv ein Trend ist. Die Wachstumsraten in diesem Segment sind exorbitant. Die Akzeptanz seitens der Vermittler ist sehr hoch. Der Berater fragt sich, welche Dienstleistung er einem Durchschnittshaushalt mit 2.800 Euro Bruttoeinkommen und 10.000 bis 20.000 Euro Vermögen noch anbieten kann. Da ist die standardisierte Fondsvermögensverwaltung die richtige Antwort. Beratung muss bezahlbar bleiben, auch für diese Zielgruppe.

Jehn: Ein Beispiel aus der Praxis unserer Unternehmensberatung: Wir sollten einen IT-gestützten Beratungsprozess entwerfen. Der Auftrag lautete: Konzipieren Sie das Ganze auch mal so, dass man auf den Berater verzichten kann! Ein Teil der Branche ist also der Auffassung, dass der unabhängige Finanzberater tot ist, und wendet sich direkt an den Endkunden. Der wird online zu einem gewissen Teil selbst ausgebildet, erfährt eine Risikoprofilierung und bekommt dann ein standardisiertes Portfolio. Unser Mandant denkt für Kunden bis 50.000 Euro in diese Richtung, erst bei größeren Summen kommt ein spezialisierter Berater zum Zug.

Heuser: Ist der freie Finanzvertrieb tatsächlich tot?

Juretzek: Wir werden eine Zweiteilung des Marktes erleben: auf der einen Seite die Kunden, die ihre Geldanlage gewissermaßen selbst in die Hand nehmen, auf der anderen Seite hochprofessionelle Berater. Der Zug fährt schon in diese Richtung, er ist nicht mehr aufzuhalten. Das Mengengeschäft, wie wir es kannten, lässt sich nicht aufrechterhalten. Ich vermute, dass bis Ende des Jahres mindestens 10.000 der 34f-Berater aus dem Markt ausscheiden werden, weil sie entweder das nötige Wirtschaftsprüferzeugnis nicht bekommen oder merken, dass das Geschäft wegen der höheren Anforderungen und den damit verbundenen Kosten für sie unrentabel geworden ist. Und ehrlich gesagt: Wer nicht weiß, wie man ein vernünftiges Portfolio aufstellt, hat in diesem Markt nichts verloren.

Hammer: Mit Einführung der Paragraphen 34f und h GewO haben wir endlich eine Qualifizierung in diesem Markt bekommen, eine Mindestnorm. Eines Tages muss der nächste Schritt folgen: Steuerberater und Wirtschaftsprüfer müssen ein Studium abschließen – warum nicht auch ein Finanzberater?

Mertens: Die Finanzberaterkammer bleibt dennoch ein Fernziel. Wir dürfen nicht vergessen, wo die Branche herkommt. Früher galt doch: Wo kann man ohne Qualifikation schnell viel Geld verdienen? Mit Drogen, Waffen oder als Finanzdienstleister. Wir sind nach wie vor damit beschäftigt, solche Leute aus dem Markt zu drängen. Bis man bei einem echten Standesberuf ist, dauert es Jahre.

Juretzek: Dem will ich widersprechen. Man könnte mit einer Übergangsregel vorschreiben, dass ab einem bestimmten Stichtag ein Stufenabschluss nötig ist. Das hatten wir schon in den 1950er Jahren: Damals war ein Dentist ein Handwerker. Der wurde plötzlich – quasi durch Handauflegen – zum Zahnarzt. Alle, die danach kamen, mussten studieren. Auf diesem Weg lässt sich ein Markt sehr schnell professionalisieren. Darum an dieser Stelle mein – wirklich ernst gemeinter – Appell an die Branche, das Projekt Finanzberaterkammer noch einmal anzugehen. Wenn alle Beteiligten an einem Strang ziehen, lässt sich dieses Ziel erreichen. Herr Mertens, Sie sprachen vorhin vom Unterschied zwischen Beratung und Verkauf. Mit einer strikteren Trennung hätten beide Bereiche ihre Daseinsberechtigung. Wie wäre es denn, wenn der Vermittler nicht mehr beraten dürfte und der Berater nicht mehr vermitteln? Klare Verhältnisse wie bei Arzt und Apotheker. Der Berater erstellt eine Finanzplanung, mit der der Anleger dann zum professionellen Vermittler geht. Der bekommt den Kunden auf dem Silbertablett geliefert: Er muss keine Geeignetheitsprüfung oder Risikotragfähigkeitsanalyse mehr machen, sondern sucht nur noch das beste Produkt heraus. In einem solchen System ließen sich Beratung und Vermittlung deutlich effizienter organisieren als heute.

Rauch: Meiner Meinung nach bringt das Provisionssystem nicht nur Qualitäts-, sondern auch betriebswirtschaftliche Probleme mit sich. Mit Provisionsmodellen können Sie beispielsweise keine Sozietät aufbauen. Wer Angestellte bezahlen muss, braucht stabile Einnahmen. Auf Provisionsbasis können Sie nur ein Heer von Verkäufern beschäftigen, das immer neue Abschlüsse tätigen muss. Auf Honorarbasis dagegen lässt sich ein Unternehmen mit Beratern führen, die den vorhandenen Bestand betreuen, statt immer neue Kunden anzuwerben. Wir haben ja auch das Demografieproblem: Die Kinder, die 1980 nicht geboren wurden, kann ich heute nicht als Neukunden gewinnen. Dazu kommen aktuelle Entwicklungen wie zuletzt das Lebensversicherungsreformgesetz, das für niedrigere Abschlussprovisionen sorgen wird und damit hoffentlich das leidige Thema der Umdeckungen beendet. Wie man es auch dreht und wendet: Das Provisionsmodell ist am Ende.

Hammer: Man muss allerdings aufpassen, dass der Kleinstsparer nicht auf der Strecke bleibt. Die

Altersvorsorge ist heute schon eine riesige Herausforderung. Wer gar keine Beratung erfährt, legt auch überhaupt kein Geld mehr zur Seite. Dann wird die Altersarmut zum volkswirtschaftlichen Problem.

Lang: Oder es kommt ein staatlich verordnetes Zwangsprodukt, ein Volks-Riester oder ein Volks-Sparplan. Und das kann natürlich auch nicht im Sinne unserer Branche sein.

Juretzek: In einer Sozietät könnten auch Menschen mit wenig Geld beraten werden, wenn dort neben einigen Topberatern auch Spezialisten für Baufinanzierung oder Versicherungen arbeiten. Die verdienen nicht so viel, also kommt man mit 60 oder 70 Euro die Stunde hin. Betriebswirtschaftlich wäre das machbar. Die Berater fahren nicht mehr zum Kunden raus, sondern der Kunde kommt zu ihnen. Dort müsste es ein Wartezimmer geben, in dem fünf oder sechs Leute sitzen.

Mertens: Das Problem ist nur: Die Leute haben keine Schmerzen. Sie gehen zum Arzt, weil ihnen was wehtut. Bei den Finanzen verspüren sie höchstens schleichende Schmerzen. Außerdem ist das Produkt völlig unsexy: Es riecht nicht, es schmeckt nicht und macht auch sonst keinen Spaß. Ohne motivierten Zwischenhändler lässt sich ein solches Produkt nicht zum Kunden bringen.

***Mikosch:* Wie groß ist das Interesse Ihrer Pool- und Haftungsdachpartner an der Honorarberatung denn schon?**

Hammer: Im Haftungsdach werden anfangs neun Partner auf Honoraranlageberatung umsteigen – von insgesamt über 280. Das ist eine überschaubare Zahl. Es ist aber nicht zu übersehen, dass die Regulierung in diese Richtung geht. Darum ist der Geschäftsbereich für die kommenden Jahre per se spannend. Im Poolbereich kamen bislang sehr wenige Anfragen, dennoch werden wir auch dort Honorarberater anschließen. Wir rechnen aber nur mit einer einstelligen bis kleinen zweistelligen Zahl von Partnern, die in die Honorarberatung wechseln werden. Im Haftungsdach wird sich da mehr tun, schon wegen der Möglichkeit, Kunden ganzheitlich zu beraten. Gerade vermögendere Anleger haben häufig Anleihen, Aktien oder Zertifikate im Depot. Mit Gewerbeurlaubnis kann ich denen nur sagen: „Du darfst mir das Geld überweisen, aber beraten darf ich dich dazu nicht.“ Wie soll ich da einen Kunden gewinnen?

Lang: In der Bank für Vermögen stehen einige Partner dem Thema sehr positiv gegenüber, daher überlegen wir, eine eigene Haftungsdachstufe für Honorarberater einzuführen. Im Pool ist auch bei uns die Nachfrage sehr gering. Wir werden unsere Partner anschreiben, um das Interesse zu sondieren. Entsprechende Angebote wären für uns mit Investitionen verbunden. Darum kann als Ergebnis auch stehen, dass wir Honorarberater eventuell an einen anderen Pool weiterleiten.

Jehn: Letztlich läuft alles auf die Professionalisierung des Beraters hinaus. Das ist schon beim Thema Servicegebühren zu sehen. Die meisten Finanzdienstleister schließen nun zum ersten Mal einen Vertrag mit ihren Klienten ab, der Rechte und Pflichten definiert. Die Beziehung zum Kunden wird dadurch erstmals auf eine zivilrechtliche Basis gestellt. Das ist schon ein Quantensprung.

Mikosch: Wie können die Pools den Beratern denn bei den ersten Schritten hin zur Honorarberatung helfen?

Hammer: Unser Job ist zunächst das Back-Office, also etwa die automatisierte Kick-back-Rückerstattung. Darüber hinaus bieten wir Seminare an nach dem Motto: „Lernen von den Besten“. Dort geben erfolgreiche Honorarberater ihr Wissen preis. So erfahren Interessenten, was im Markt funktioniert und was nicht. Wir geben aber nur Ideen weiter, keine vorgefertigten Konzepte.

Lang: Die BCA hat einen starken Vertriebsaußendienst, der beim Partner vor Ort schaut, wie wir ihn unterstützen können. Wir bringen die, die es tun, mit denen, die es tun wollen, zusammen. Das ist allerdings eine sehr granulare Arbeit. Wir haben insgesamt 10.000 Finanzdienstleister angebunden. Es wäre sehr schwer, sie alle auf ein neues Vergütungsmodell umzustellen.

Rauch: Wir haben in den Anfangsjahren des VDH Seminare angeboten, sind damit aber, offen gesagt, gescheitert. Honorarberatung beginnt dort, wo der Standard aufhört. Ein Unternehmen kann seinen Beratern konkret vorschreiben, wie sie Honorarberatung umzusetzen haben. Als Pool ist das schwierig. Inzwischen bin ich davon überzeugt, dass man seinen angebotenen Partnern die maximale unternehmerische Freiheit geben muss. Das Preismodell etwa muss jeder für sich selbst entwickeln.

Jehn: Meiner Erfahrung nach zeigen vor allem die eher großen Marktteilnehmer Interesse an der Honorarberatung – das sind diejenigen, die etwas zu verlieren haben. Die wollen von uns wissen, wo die Leitplanken sind, also die aufsichtsrechtlichen und zivilrechtlichen Grenzen, aber auch mit Blick auf das Geschäftsmodell. Da werden ganz einfache Fragen gestellt wie etwa: „Welchen Stundensatz muss ich verlangen, um meine Kosten tragen zu können?“

Heuser: **Erstaunlich, dass die Berater das nicht wissen.**

Jehn: Ja. In unserer Branche gibt es viele Selbstständige, aber nur wenige Unternehmer.

Heuser/Mikosch: **Wir bedanken uns für eine interessante Diskussion!**

Quelle: **FONDS professionell ONLINE** | www.fondsprofessionell.de