

Spezial

Finanzratgeber



Beraten und verkauft

Die **Finanz- und Versicherungsberatung** wird immer strenger reguliert. Um einen guten Ansprechpartner zu finden, sind Anleger und Versicherte dennoch auf eine strenge Auswahl angewiesen. Welche Unterschiede es gibt, wie die Suche glückt.

TEXT NIKLAS HOYER

Das Grauen hat einen Namen: Twin Star Riester Rente Klassik. Der Finanzberater ihres Vertrauens hatte der Grafikdesignerin aus Düsseldorf diese fondsgebundene Rentenversicherung mit staatlicher Förderung empfohlen. Sie war froh, endlich fürs Alter vorzusorgen. Aber doch nicht so. In zehn Jahren waren etwa 12 000 Euro in den Vertrag der Axa geflossen. Das Guthaben aber lag nur bei 10 600 Euro – 1400 Euro weniger als eingezahlt.

Im jüngsten Brief des Versicherers stieß sie auf eine erste Erklärung. Allein im vergangenen Jahr hatte sie

140 Euro für Abschluss und Vertrieb gezahlt. Mit Verwaltungs- und Fondskosten hatte die Police 490 Euro gekostet. Bei rund 2200 Euro Einzahlung. „Schlimmer als dieser Vertrag sind eigentlich nur noch die Berater, die einem so etwas empfehlen“, sagt die Mittdreißigerin.

Seit Jahren wird die Finanzberatung immer stärker reguliert. Beratungsprotokolle und Produktinformationsblätter sollen Kunden informieren und ihnen helfen, bei Problemen beweisen zu können, dass sie falsch beraten wurden. Denn im Streitfall entscheiden Richter, ob „anleger- und anlagegerecht“ beraten worden ist. Ob die Vorschläge also zu Lebensumständen und Wünschen

Freiraum

Bekommt der Berater Honorar statt Provision, kann er neutral informieren – ohne gleich verkaufen zu müssen

Wege durch den Berater-Wirrwarr

Damit Kunden erkennen, welche Interessen ihr Finanzberater verfolgt, gibt es streng geregelte Berufsbezeichnungen.

TEXT NIKLAS HOYER

Finanzanlagenvermittler beraten eingeschränkt. So dürfen sie sich zu Investmentfonds äußern und diese vermitteln, aber nicht zu Einzelaktien. Bezahlung gegen Honorar ist möglich. Die Regel aber sind Provisionen, also Rückvergütungen, die vom Kundenbeitrag abgezweigt werden. Damit droht der Fehlanreiz provisionsträchtige Produkte zu empfehlen.

Anzahl: 37 852 Personen

Honorar-Finanzanlagenberater dürfen auch nur eingeschränkt Rat geben, zum Beispiel nicht zu Einzelaktien. Anders als Vermittler dürfen sie keine Provisionen erhalten, müssen unabhängig sein und eine breite Auswahl sicherstellen. Kunden bezahlen sie direkt – per Stundenhonorar oder prozentual auf das Vermögen. Interessenskonflikte sollen so entfallen. Honorarberater könnten dafür aber etwa dazu neigen, viele Beratungsstunden zu berechnen.

Anzahl: 193 Personen

Honorar-Anlageberater ähneln grundsätzlich den Honorar-Finanzanlagenberatern.

Anders als diese dürfen sie auf Honorarbasis aber zu allen Finanzprodukten beraten. Denn es handelt sich um Mitarbeiter von Wertpapierdienstleistern, die eine entsprechende Erlaubnis gemäß Kreditwesengesetz haben. Diese Erlaubnis verursacht Kosten von wenigstens 20 000 Euro im Jahr und ist vielen Honorarberatern daher zu teuer.

Anzahl: 19 Wertpapierdienstleister

Vertraglich gebundene Vermittler sind eine Sonderform der Finanzberater. Gemeinsam haben sie, dass sie vertraglich an ein haftendes Unternehmen gebunden sind. Eingetragen werden hier sowohl freie Berater, für die extern gehaftet wird („Haftungsdach“), als auch Unternehmen, die Vertriebspartner anderer Finanzunternehmen sind. Letztere müssen dann nicht unbedingt jeden einzelnen Mitar-

beiter eintragen. Die Vermittler können meist ohne Produkteinschränkung arbeiten. Fehlanreize können je nach Bezahlung bestehen.

Anzahl: 62 000 Personen, 3700 Gesellschaften

Versicherungsvermittler helfen beim Abschluss von Versicherungen. Es handelt sich um Vertreter, die im Auftrag von einem oder mehreren Versicherern handeln, oder um Makler, die nur im Kundeninteresse tätig werden. Beide bezahlt der Kunde in der Regel nicht direkt. Bekommen sie Provisionen, sind sie entsprechenden Fehlanreizen ausgesetzt.

Anzahl: 203 799 Personen

Versicherungsberater beraten auch zu Versicherungen, dürfen aber nur vom Kunden bezahlt werden. Enthält ein vermitteltler Vertrag ausnahmsweise doch Provisionen für den Berater, müssen diese an den Kunden fließen.

Anzahl: 349 Personen

passen und der Kunde über Chancen und Risiken der Anlage angemessen aufgeklärt worden ist.

Doch die Finanzberatung ist dadurch nicht automatisch besser geworden. Mitunter wirkt die Regulierung auch anders als erhofft. So werden Privatanleger von Banken zum Beispiel kaum noch zu Einzelaktien beraten. Den Banken ist das angesichts der Haftungsrisiken zu heikel. Zumal sie an Aktienkäufen meist weniger verdienen als zum Beispiel an Fondsinvestments.

Um einen guten Finanzberater zu finden, müssen Anleger selbst aktiv werden. Ganz einfach ist die Suche nicht. Es gibt viele unterschiedliche Beratertypen (siehe Text oben) – und Berater können gleichzeitig eine bestimmte Zulassung für die Finanz- und eine andere für die Versicherungsberatung haben. „Das kann für Kunden irreführend sein“, sagt Stefanie Kühn aus Grafing bei München, die selbst Honorar-Finanzanlagenberaterin und Versicherungsberaterin ist. „Zusätzlich kursieren noch jede Menge teilweise verwirrende Berufsbezeichnungen“, sagt Philipp Mertens, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht. „Nicht nur aus Verbrauchersicht ist das höchst unbefriedigend.“

Reine Honorarberatung bleibt eine Nische

In den meisten Fällen haben Anleger es bislang mit Provisionsberatern zu tun. Diese werden nicht direkt vom Anleger bezahlt, sondern indirekt: Sobald der Anleger einen Fonds kauft oder eine Versicherung abschließt, fließt Geld vom jeweiligen Produktgeber (zum Beispiel Fondsgesellschaft oder Versicherer) an den Berater. Na-

türlich zahlt der Anleger auch diese Vergütung – aber indirekt, über seine Beiträge. Neben den Abschlussprovisionen gibt es häufig noch Bestandsprovisionen. Sie sollen den Berater für seine laufende Beratung entlohnen. Solange der Anleger den Fonds oder die Versicherung hält, streicht der Berater dieses Geld ein.

Provisionen haben mehrere Nachteile. So lohnt es sich für Berater grundsätzlich, vor allem auf Anlageprodukte und Versicherungstypen zu setzen, die ihnen hohe Provisionen bescheren. Die langlaufende Kapitallebensversicherung zum Beispiel ist lohnender als eine Haftpflichtpolice. Letztere ist zwar wichtig, kostet aber wenig Beitrag und bringt wenig Provision. Auch beim Vergleich von Produkten verschiedener Anbieter setzen Provisionen Fehlanreize. Ein Berater wird lieber einen teuer gemanagten Fonds empfehlen als einen kostengünstigen Indexfonds (ETF), an dem er nichts verdient.

Solche Fehlanreize fallen weg, wenn der Kunde direkt bezahlt – per Honorar. Üblich sind Stundenhonore (ab etwa 150 Euro) oder eine prozentuale Beteiligung. Wird nach Stunden bezahlt, kann der Berater auch mal von einem Investment abraten – ohne finanzielle Nachteile fürchten zu müssen. Allerdings verteuern Stundenhonore die Beratung zu Beginn, wenn die persönliche Anlage- und Absicherungsstrategie festgelegt wird. „Bei Berufseinsteigern sponsern dann manchmal die Eltern die erste Beratung“, sagt Beraterin Kühn. Davon Horvat, Honorar-Anlageberater und Vorstand der Honorarfinanz AG, sieht „bei einkommensschwachen Teilen der Bevölkerung Akzeptanzprobleme. Wir kön-

193

Honorar-Finanzanlagenberater gibt es in Deutschland. Ihnen stehen Hunderttausende Berater gegenüber, die von Provisionen leben

nen eine hochwertigere Beratung auf Honorarbasis bieten, aber nur für bestimmte Einkommensschichten.“

Gemessen an den Zahlen, sind Honorarberater Exoten. Maximal ein paar Tausend Berater kassieren ausschließlich auf Honorarbasis. Von den in der Regel auf Provisionsbasis arbeitenden Finanzanlagen- und Versicherungsvermittlern hingegen gibt es deutlich über 200 000. Wie viele es genau sind, lässt sich wegen Überschneidungen beider Kategorien nicht ermitteln.

Dabei sollte die Honorarberatung gefördert werden. Schon 2014 hatte im Koalitionsvertrag der Bundesregierung gestanden, dass die Einführung der Honorarberatung als Alternative vorangetrieben werden soll. Im neuen Koalitionsvertrag wird sie nicht mehr extra erwähnt. Tatsächlich setzt die Regulierung vor allem darauf, für mehr Transparenz zu sorgen. So dürfen registrierte Honorarberater ausschließlich gegen Honorar arbeiten und keine Provisionen annehmen. Provisionsberater hingegen können Mischmodelle nutzen, also neben Provisionen auch Honorare verlangen.

In Großbritannien und den Niederlanden wurden Provisionen mittlerweile verboten. In der Schweiz sorgten Gerichtsurteile dafür, dass Anleger sich Rückvergütungen der Berater (auch Kickbacks oder Retrozessionen genannt) erstatten lassen konnten. Hier kamen durchaus 0,5 bis 1,0 Prozent des Depotwertes pro Jahr zusammen.

In Deutschland räumten Gerichte nur das Recht ein, Investments rückabzuwickeln, wenn Bankberater ihre Kunden nicht über verdeckte Zahlungen informiert hatten. Bei freien Beratern war nicht mal das möglich. Hier sahen die Richter früher keine Aufklärungspflicht. Erst 2013 wurde diese für alle Berater festgeschrieben.

Jetzt müssen Anleger umfassend über die anfallenden Kosten, darunter die der Beratung, informiert werden. In aller Regel erfahren sie, wie viel Kosten in Euro anfallen und wie stark das ihre Rendite in einer Modellrechnung drückt.

So würden zum Beispiel bei einer Rentenversicherung der Cosmos Direkt über 30 Jahre und bei 1000 Euro Jahresbeitrag knapp 3000 Euro Gesamtkosten anfallen.

Die absehbar magere Rendite der Police würde um rund 0,6 Prozentpunkte sinken. Bei einem Riester-Fondssparplan von Union Investment mit 30 Jahren Einzahlungsdauer und ähnlich hohem Beitrag könnten allein an Abschluss- und Vertriebskosten bis zu 1699 Euro anfallen. Die Kosten insgesamt würden angenommene fünf Prozent Bruttorendite hier um 1,4 Prozentpunkte drücken. „Der Ausweis der Kosten setzt Provisionsberater zunehmend unter Rechtfertigungsdruck“, sagt Horvat von der Honorarfinanz AG.

Tatsächlich könnte die Regulierung Provisionsberatung nach und nach erschweren. So stellte das Bundesfinanzministerium jüngst fest, dass die Kosten von Lebensversicherungen nicht stark genug gesunken seien. Insgesamt mindern die Kosten deren Renditen derzeit je nach Laufzeit durchschnittlich um 1,0 bis 1,7 Prozentpunkte. Nun wird über einen Provisionsdeckel, eine Begrenzung der Provisionen, diskutiert.

Finanzberater auf Provisionsbasis fürchten zudem, dass sie sich künftig nur noch indirekt – also von Produktgebern – bezahlen lassen dürfen, wenn sie damit ihre Beratungsqualität verbessern. Diesen Grundsatz sieht die aktuelle EU-Finanzmarkttrichtlinie (Mifid II) vor. Eine mögliche Rechtfertigung wäre, dass sie dank der Abschlussprovisionen eine breitere Produktauswahl bieten und als Gegenleistung für Bestandsprovisionen einen laufenden Depotcheck anbieten. Der Bundesverband Finanzdienstleistung (AfW), der Finanzberater vertritt, sieht von einer solchen Verschärfung aber die provisionsbasierten Geschäftsmodelle bedroht. Entsprechend groß war dort die Erleichterung, dass ein Anfang November vorgelegter Entwurf einer neuen Verordnung die Regel nicht enthielt – vorerst.

Die Grafikdesignerin aus Düsseldorf jedenfalls hat ihre Konsequenzen gezogen. Sie hat ihren Riester-Vertrag gewechselt und einen kostengünstigen Riester-Fondssparplan mit Indexfonds abgeschlossen – auf eigene Faust, ohne ihren Berater zu fragen.

Und anders als ihr alter Vertrag steht der neue schon ein halbes Jahr nach dem Wechsel im Plus. ■