

Geldanlage

Wie Berater sich neu erfinden wollen

Von Arvid Kaiser

Flatrate statt Provision: Im Schatten der Finanzkrise stellen immer mehr Finanzberater ihr Geschäftsmodell um. Honorarberatung soll den Anlegern einen klaren Blick auf Kosten, Risiken und Interessen verschaffen. Eine so simple wie überzeugende Idee - die bisher aber an der Realität scheitert.

Hamburg - André Driver verspricht nicht weniger als eine neue Welt. "Wir wollen Schluss mit der alten Welt der provisionsbasierten Anlageberatung machen", sagt der Mitgründer des Wertpapierhandelshauses Accessio. Und dafür gibt es auch schon einen Termin: Ab Juli sollen die Berater der Firma aus dem holsteinischen Itzehoe ihre Dienste gegen Honorar anbieten. Die Kunden können sich dann für 42 Euro im Monat eine Beratungs-Flatrate kaufen. Dafür bekommen sie, wenn sie Wertpapiere kaufen, sämtliche Provisionen der Anbieter ausgezahlt.



Bittere Erfahrung: Etliche Bankkunden verloren ihre private Altersvorsorge mit Zertifikaten der Pleitebank Lehman Brothers

© DDP

"Unsere Berater können ohne jegliches Provisionsinteresse mit den Kunden über die besten Produkte am Markt sprechen", sagt Driver. Und: "Man wird in der Praxis staunen, wo es überall Provisionen zurück gibt." Die Monatsgebühr, so die Botschaft, zahlt sich schnell aus, weil die Anleger dafür nicht mehr über versteckte Kosten die Vertriebsanreize der Finanzindustrie mitbezahlen.

Es ist ein Experiment: Das Unternehmen stellt sein Geschäftsmodell komplett um, bricht auf in eine "neue Welt", wie es Driver nennt. Produktvertrieb ist passé, jetzt soll unabhängige Beratung das Geschäft definieren. "Das muss sich für uns über die Menge der Kunden rechnen", erklärt Driver. Er setze darauf, dass möglichst viele Bestandskunden sich von den Vorzügen des neuen Modells überzeugen lassen.

30.000 Tagesgeldkonten führt Accessio, 10.000 Kunden handeln auch Wertpapiere über die Itzehoer. Wie viele Flatrate-Kunden er braucht, verrät Driver nicht. Das Potenzial sei aber riesig: Die

Zielgruppe seien die Haushalte mit kleinen Vermögen ab 20.000 Euro, davon gebe es sieben Millionen in Deutschland.

Ganz neu ist die Idee nicht. "Grundsätzlich sagen wir schon seit 10, 15 Jahren, dass Honorarberatung das Modell der Zukunft ist", sagt Achim Tiffe vom Hamburger Institut für Finanzdienstleistungen. "Aber es hat bisher nicht funktioniert, viele Versuche wurden wieder aufgegeben." Die Deutschen seien meist nicht bereit, für etwas zu zahlen, das sie anderswo angeblich umsonst bekommen - und blendeten dabei aus, dass sie die vertrauensseligen Gespräche mit dem Bankberater tatsächlich teuer bezahlen.

Der bekannteste aktuelle Versuch, mit Honorarberatern den Verkaufsmaschinen der Finanzindustrie Konkurrenz zu machen, ist die Quirin Bank des Direktbrokerveteranen Karl Matthäus Schmidt. Die zählt drei Jahre nach dem Start bislang 3800 vermögende Kunden, denen der unabhängige Rat 75 Euro im Monat wert ist. Das Ziel, bis 2010 auf 10.000 zahlende Anleger zu kommen, ist weit entfernt.

Eine Macht ist das nicht. Die Vertriebsapparate der Banken, Fonds und Versicherungen mit ihren Provisionen sind einfach stärker. Aber Finanzexperte Tiffe sieht Chancen, dass sich daran jetzt

etwas ändert: "Die Finanzkrise könnte ein Grund sein, dass viele sagen, man kann den Bankberatern nicht mehr trauen."

Die bittere Erfahrung vieler Anleger, die mit scheinbar sicheren Papieren teilweise totalen Wertverlust erlitten, könnte der Idee der Honorarberatung doch noch den Weg ebnen.

Dieter Rauch vom Verbund deutscher Honorarberatungsunternehmen (VDH) sieht schon einen Trend. Die Anfragen von Verbrauchern hätten sich seit dem Herbst verfünffacht. Auch das Interesse von Verkäufern, ihr Geschäftsmodell umzustellen, sei gestiegen. In Deutschland gebe es inzwischen rund 1500 Honorarberater, die meisten davon im VDH organisiert, der im Jahr 2000 mit 30 Mitgliedern angefangen habe. "Bis vor drei Jahren mussten wir um jeden Berater kämpfen. Heute müssen wir gut die Hälfte derer, die Partner werden wollen, ablehnen", sagt Rauch. Schließlich gehe es darum, hohe Standards der Qualifikation und Verlässlichkeit zu halten.

Auch Bundesverbraucherministerin Ilse Aigner (CSU) will die Honorarberatung stärken. "Das ist durchaus auf unserer Linie", sagt Frank Christian Pauli, Bankenreferent beim Verbraucherzentrale Bundesverband. "Die Kernaufgabe ist, verlorenes Vertrauen wieder aufzubauen."

Das Thema Vertrauen dürfte auch Accessio beschäftigen. Die Firma, die bis zum vergangenen Jahr noch wie die Mutterholding als Driver & Bengsch firmierte, hat in jüngerer Zeit einige schlechte Presse bekommen. Mehrere Anlegeranwälte traten auf den Plan. Der Vorwurf: Die Accessio-Leute köderten Sparer mit befristeten, hoch verzinsten Tagesgeldangeboten und drehten ihnen dann riskante Wertpapiere an. In vielen Fällen seien Aktien, Anleihen und Genussscheine immer wieder derselben, miteinander verbundenen Firmen in den Depots gelandet.

Nun, nachdem mindestens ein Emittent insolvent ist, plagen sich manche Anleger mit hohen Verlusten. Die Bremer Kanzlei Hasselbruch sieht ausgerechnet in verheimlichten Vermittlungsprovisionen eine Chance, Falschberatung nachzuweisen und den Kauf rückgängig machen zu lassen.

André Driver lässt die Kritik nicht gelten. "Wir haben immer über die Risiken aufgeklärt", sagt der Co-Chef von Accessio. Geschädigte Anleger könnten jederzeit nach Itzehoe kommen und Mitschnitte der Beratungsgespräche überprüfen - das hätten bislang aber nur sechs Kunden getan. "Wenn wir in der Vergangenheit im Einzelfall etwas falsch gemacht haben sollten, stehen wir dafür auch ein", sagt Driver. Es klingt wie: Wir haben uns nichts vorzuwerfen, werden aber in Zukunft alles besser machen.

VDH-Geschäftsführer Dieter Rauch warnt vor "Trittbrettfahrern", die auf den Trend zur Honorarberatung aufschwngen, um den Ruf hoher Transparenz und guter Qualifikation zu genießen. Der Vorwurf zielt nicht unbedingt auf Handelshäuser wie Accessio, sondern mehr auf große Produkthanbieter, die "eigene Produkte unter dem Deckmantel Honorarberatung verkaufen". Jüngst gründete die Fortis Deutschland Lebensversicherung eine Firma namens Honorarkonzept - die vertreibt zunächst nur Fortis-Versicherungen gegen Honorar, soll aber als Plattform auch anderen Produkten offenstehen.

Rauch will die Honorarberatung abgrenzen von dieser Form des Verkaufs, bei der "der Kunde auch noch ein Honorar dafür bezahlen soll, dass er am Ende wieder das Gleiche hat, nämlich ein Produkt". Er empfiehlt Anlegern, vom Berater ein Testat eines Wirtschaftsprüfers zu verlangen, dass er keine Vergütung von Dritten erhält und keine Interessenkonflikte bestehen.

Gute Beratung im Kundeninteresse drehe sich überhaupt nicht um Wertpapiere und Versicherungen, sagt Rauch. "Lohnenswert ist es schon, wenn der Berater empfiehlt, gar nichts zu kaufen." So einleuchtend das Prinzip der unabhängigen und verantwortungsvollen Beratung klingt, so schwer kann es zu vermitteln sein. Welcher Berater steht schon dazu, dass er sein



Accessio-Vorstand Driver: "Wir haben immer über die Risiken aufgeklärt"



Schöner Schein: Aus Sicht von Verbraucherschützern

Honorar vielleicht gerade dann verdient, wenn nichts aus der Beratung folgt?

dienen viele
Beratungsgespräche nur dem
Verkauf

Accessio wirbt mit dem "Einsparpotenzial" aus der Rückzahlung von Provisionen. Die Firma rechnet vor, dass ein Kunde, der viermal im Jahr je 3500 Euro in Aktien-, Immobilien-, Rentenfonds oder Zertifikate anlegt, 532 Euro an Provisionen erstattet bekäme - mehr, als er für die Beraterhonorare ausgegeben hat. Wenn das Modell funktioniert, werden womöglich die Anleger selbst anstelle ihrer Berater zu Provisionsjägern.

© Deutsche Bank

© manager-magazin.de 2009

Alle Rechte vorbehalten

Vervielfältigung nur mit Genehmigung der SPIEGELnet GmbH