

Manager Magazin

18.11.2010: **Finanzdienstleister: "Honorarberatung ist nicht aufzuhalten"**

Von Lutz Reiche

Quirin-Bank-Chef Karl Matthäus Schmidt und Honorarberater-Verbandsgründer Dieter Rauch sind überzeugt: Unabhängige Finanzberatung gibt es nur gegen Honorar. Im Interview mit manager magazin sagen sie, warum Anleger auf ein neues Gesetz hoffen können und wie sie sich gegen Finanzhaie wehren.

mm: Meine Herren, Sie gelten als die langjährigsten und engagiertesten Verfechter der Honorarberatung in Deutschland. Auf viel Verständnis und Gehör scheinen Sie aber weder in der Politik noch beim Verbraucher zu stoßen. Woran liegt das?

Schmidt: Wie kommen Sie zu dieser Einschätzung? Politisch finden wir sehr wohl Gehör. Unsere Meinung in den Ministerien ist gefragt, wir machen Fortschritte - zwar nicht so schnell wie wir uns das wünschen würden, aber es geht voran.

mm: Hat das Bundeswirtschaftsministerium nicht gerade einen Gesetzentwurf gekippt, der die Finanzberatung auf Honorarbasis regeln sollte?

Rauch: Nein, das trifft so nicht zu. Verschiedene Presseberichte waren da einfach missverständlich. Der Entwurf des Anlegerschutzgesetzes hat zu keinem Zeitpunkt eine Regelung der Honorarberatung verfolgt. Richtig ist, dass das Bundeswirtschaftsministerium im Konflikt mit dem Finanzministerium um die Beaufsichtigung des Grauen Kapitalmarkts den ursprünglich geplanten Entwurf einer reformierten Gewerbeordnung zurückgezogen hat. Davon ist leider auch die Honorarberatung - die schon seit langer Zeit in der GewO geregelt werden sollte - mittelbar betroffen. Die Honorarberatung ist damit eher ein zufälliges Opfer des Streits zwischen Finanz- und Wirtschaftsministerium geworden.

mm: Damit hat die Honorarberatung den Zug einer gesetzlichen Regelung ihres Berufsstandes zumindest aber erst einmal verpasst.

Schmidt: Wir sehen das anders. Der Zug der Honorarberatung in Deutschland mag ein bisschen langsamer fahren, aufzuhalten ist er aber nicht. Die gesetzliche Verankerung der Honorarberatung ist keineswegs vom Tisch, und sie wird kommen. Bundesverbraucherschutzministerin Ilse Aigner selbst hat im Interview mit Ihrem Magazin ja erklärt, dass die Regierung an einem gesetzlichen Rahmen für die Honorarberatung arbeitet.

mm: Die Ministerin hat es in dem Konflikt mit schwergewichtigen Gegenspielern zu tun ...

Schmidt: ... und Sie dürfen davon ausgehen, dass unser neu gegründeter Bundesverband der Honorarberater die Ministerin in ihren ambitionierten Zielen unterstützt. Denn eine richtig verstandene und richtig umgesetzte Finanzberatung auf Honorarbasis hat sehr viel mit Verbraucherschutz zu tun.

mm: Das sollten Sie erklären.

Schmidt: Finanzprodukte in Deutschland werden zu weit über 90 Prozent auf Provisionsbasis vermittelt und vertrieben. Das grundlegende Problem ist, dass Provisionen in der Finanzberatung Fehlanreize schaffen und immer wieder zu einer falschen Beratung des Kunden führen. Das heißt, die Kunden kaufen oft Produkte, die überhaupt nicht ihrem tatsächlichen Bedarf entsprechen und das vielfach auch noch zu überhöhten Preisen. Durch Falschberatung, zu hohe Provisionen und Kickback getriebene Anlageempfehlungen entstehen den Verbrauchern in Deutschland jährlich Milliarden Schäden. Dieses System ist weder unabhängig, fair noch transparent.

mm: Das heißt noch lange nicht, dass der Honorarberater den Kunden per se besser berät. Und wie aus der Branche zu hören ist, halten auch Honorarberater gern 'mal die Hand für die Vermittlung eines Produktes auf, kassieren also doppelt.

Rauch: Es wäre sicher nicht immer richtig zu behaupten, der Honorarberater sei per se der kompetentere Berater. Nicht von ungefähr stellt unser Berufsverband deshalb höchste Ansprüche an die Qualifikation seiner Mitglieder, die rund 90 Prozent der Honorarberater in Deutschland repräsentieren. Auf den Punkt gebracht heißt dies: Ohne ein abgeschlossenes Studium, qualifizierte Berufsausbildung oder jahrelange Berufserfahrung finden Berater im BVDH keinen Platz. Und diese Vorgaben und der Kodex der Honorarberatung für BVDH-Mitglieder werden kontinuierlich überprüft.

Schmidt: Die Berufsbezeichnung Honorarberater ist quasi ungeschützt. Deshalb fordern wir den Gesetzgeber dringend auf, eine klare Regelung in der Gewerbeordnung zu verankern, die strenge Anforderungen an die Mindestqualifikation eines Honorarberaters stellt. Zudem sollte ein verpflichtender Registereintrag seinen Status und seine Qualifikation festhalten und ein vorgeschriebenes Provisionsannahmeverbot, den Honorarberater für den Kunden eindeutig und nachvollziehbar vom Produktverkäufer unterscheiden.

mm: Ihr junger Verband mag vielleicht künftig ein Vorbild für die Branche sein und dem Gesetzgeber ein Leitbild geben. Die Realität sieht aber anders aus. Herr Rauch, Sie selbst beschreiben die schwarzen Schafe unter den Finanzberatern und ihre Tricks in Ihrem neuen Buch. Wie kann sich der Verbraucher dagegen schützen?

Rauch: Wir sollten festhalten, dass es sich um Einzelfälle handelt. Aber hin und wieder gibt es sie, und ich bezeichne sie als Pseudohonorarberater. Und in meinen Augen sind diese Finanzvermittler schlimmer als manche Mitarbeiter von Strukturvertrieben. Gegen die Methoden der Strukturvertriebe kann man sich immunisieren. Bei Vermittlern, die unter dem Begriff Honorarmakler oder Honorar-Finanzberater auftreten, ist das schon schwieriger. Denn sie missbrauchen nicht nur den Begriff Honorarberatung, sondern vermengen auch auf irreführende Weise Beratungsleistungen mit Produktverkauf, um ihren eigenen Umsatz und Profit nach oben zu treiben.

mm: Nennen Sie doch einmal ein Beispiel.

Rauch: In meinem Buch beschreibe ich einen solchen Fall. Da schließt ein Vermittler, als Honorarberater getarnt, mit dem Vertrag einer Kapitalanlage gleich auch noch einen langfristigen 'Beratungsvertrag' ab. Der Kunde zahlt dann das Honorar oft über viele Jahre als Darlehen und muss dieses sogar verzinsen. In diesem Fall zahlt der Verbraucher sogar mehr als im Provisionsmodell. Diese Pseudomodelle sind immer irgendwie ähnlich und umgehen 'störende' Gesetze, die schon heute den Verbraucher vor Missbrauch schützen sollen.

mm: Wie kann sich der Verbraucher dagegen schützen?

Rauch: Der Kunde sollte sich am besten eine schriftliche Erklärung geben lassen, aus der hervorgeht, dass sein Berater keinerlei offene oder verdeckte Provisionen von Dritten erhält. Eine solche Erklärung ist deshalb wichtig, weil Bankberater ihre Kunden über Kickbacks und verdeckte Provisionen informieren müssen, freie Vermittler nach aktueller Rechtsprechung aber nicht, jedenfalls noch nicht. Lehnt ein Berater diese Vereinbarung ab, sollte der Kunde das Gespräch einfach beenden und gehen. Darüber hinaus brauchen wir, wie gesagt, dringend eine eindeutige gesetzliche Verankerung des Berufsbildes: Honorarberater in der Gewerbeordnung

mm: Herr Schmidt, Sie haben mit 25 den Discount-Broker Cortal Consors gegründet und führen jetzt als Vorstandsprecher die Quirin Bank, die erste Honorarberaterbank

Deutschlands. Sie haben also, wenn man so will, beide Welten kennengelernt. Haben Sie Ihren Schritt zu einer Honorarberaterbank schon einmal bereut?

Schmidt: Im Gegenteil, ich habe diese Bank gegründet, weil ich zutiefst davon überzeugt bin, dass der Interessenskonflikt des klassischen Provisionsvertriebs aufgelöst werden muss. Im Provisionsbanking arbeitet der Berater gezwungenermaßen oft ausschließlich für seine Provision und nicht für den Kunden. Nur die Honorarberatung macht eine wirklich unabhängige und transparente Beratung möglich. Und weil hier soviel von schwarzen Schafen die Rede ist, gestatten Sie mir nur eine Anmerkung: die schwarzen Schafe finden Sie doch in ganzen Herden im provisionsgetriebenen Finanzvertrieb und nicht in der Honorarberatung.

mm: Sollten Honorarberater überhaupt Finanzprodukte vermitteln dürfen?

Schmidt: Wir begreifen Honorarberatung zunächst einmal als eine reine Wissensdienstleistung, bei der ausschließlich Know-how und Zeit vergütet werden. Die Vermittlung von Produkten hat damit zunächst nichts zu tun. Honorarberater sollten jedoch ihre Empfehlungen auch umsetzen können - das aber selbstverständlich absolut provisions- und interessenskonfliktfrei. Sonst gerät der Anleger in Gefahr, alleine gelassen zu werden oder - noch schlimmer - erneut den Interessen der Provisionsjäger ausgeliefert zu sein. Deshalb treten wir dafür ein, dass die Produktgeber vor allem im Versicherungsbereich verpflichtet werden, stets auch einen echten Honorartarif anzubieten, der tatsächlich keinerlei provisionsabhängige Kosten mehr enthält.

mm: Noch einmal nachgehakt, sollten Honorarberater überhaupt Produkte vermitteln dürfen?

Schmidt: Ja, wichtig ist aber, dass der Gesetzgeber den Honorarberater in der Gewerbeordnung fest verankert, Mischmodelle verbietet und damit Provisionsvertrieb und Honorarberatung klar voneinander trennt. Dann sehen auch wir keine Missbrauchsgefahr.

mm: Herr Rauch, selbst wenn sich das Gesetz änderte und die Finanzindustrie Ihrer Branche mehr Produkte mit echten Honorartarifen zur Verfügung stellte, würde das wirklich etwas ändern? Schließlich lehnt eine große Mehrheit der Deutschen Honorare in der Finanzberatung ab, wie mehrere repräsentative Umfragen zeigen.

Rauch: Bereits heute verfügen Honorarberater über eine hinreichend große Anzahl an provisionsfreien Lösungen für ihre Mandanten. Eine gesetzliche Regelung wäre jedoch für den Verbraucher vorteilhaft. Die von Ihnen genannten Umfrageergebnisse halte ich für blanken Unsinn und häufig interessengetrieben. Fast alle diese Studien haben Versicherer, Banken oder Strukturvertriebe in Auftrag gegeben und sie zeigen Ergebnisse, die mit unserer Erfahrung aus der Praxis nichts zu tun haben. Aus jährlich zigtausenden Beratungsgesprächen wissen wir: Je mehr die Anleger über versteckte Kosten in Finanzprodukten aufgeklärt werden, desto mehr sind sie bereit, ein Honorar zu bezahlen. Zumal wenn sie feststellen, dass das Honorar unter den Provisionen und Gebühren liegt, die in vielen Finanzprodukten und -dienstleistungen enthalten sind.