

Nur Provisionsberatung ermöglicht Beratung für alle

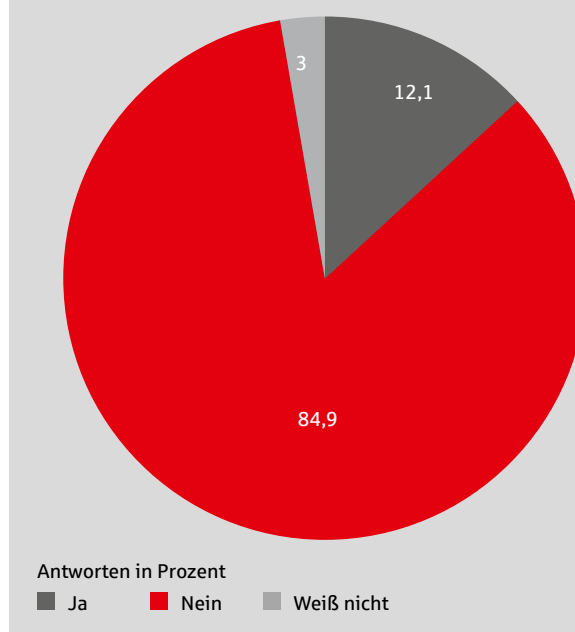
- Eine qualifizierte Vermögensberatung ist in Zeiten niedrigster Zinsen wichtiger denn je. Deshalb müssen Sparer diese auch in der Fläche und unabhängig von ihren finanziellen Möglichkeiten erhalten.
- Sparkassen beraten in mehr als 12.500 Filialen im ganzen Land. Erst der Einsatz von Zuwendungen ermöglicht es den Sparkassen, allen Kunden eine qualifizierte Beratung in der Fläche anzubieten.
- Honorarberatung ist dabei keine Alternative. Die große Mehrheit der Menschen empfindet Honorarberatung als sozial ungerecht und begegnet ihr mit großer Skepsis. Das Beispiel Großbritannien zeigt, dass die Befürchtungen berechtigt sind.

Provisionsberatung ermöglicht Wertpapierberatung für alle Bevölkerungsgruppen

Beratungsangebote rund um das Thema Vermögensbildung und Altersvorsorge sind vor dem Hintergrund der anhaltenden Nullzinspolitik wichtiger denn je. Zugleich steigen die Vielfalt und die Komplexität der Anlageprodukte stetig – und damit auch die Anforderungen an die Beratung, Kunden Finanzprodukte so zu erklären, dass jeder eine verlässliche Entscheidungsgrundlage erhält. Die Institute der Sparkassen-Finanzgruppe nehmen diese gesamtgesellschaftliche Verantwortung gerne wahr und ermöglichen allen Sparern den Zugang zu qualifizierter Vermögensberatung. Dies gilt für alle Bevölkerungsschichten und für Menschen, die in Regionen leben, aus denen sich viele Banken schon längst zurückgezogen haben.

Vermögensberatung sollte weder vom Wohnort noch vom Einkommensniveau abhängen. Die Sparkassen und ihre Verbundpartner unternehmen daher große Anstrengungen, um Beratung auch in peripheren Räumen zu ermöglichen. Ihr Ziel ist es, allen Kunden Beratung anzubieten – auch an weniger „lukrativen“ Standorten. Dazu verfügen die Sparkassen über ein breites Netz an Geschäftsstellen. Zum Stand Dezember 2019 sind alleine die Sparkassen mit mehr als 12.500 Geschäftsstellen in der Fläche und in kleineren Gemeinden vertreten. Etwa 40 Prozent aller in Deutschland registrierten Anlageberater sind bei den Sparkassen und Landesbanken beschäftigt. Sie sichern das flächendeckende kreditwirtschaftliche Angebot. Gleichwohl ist die Beratung in der Fläche für die Sparkassen-Finanzgruppe kostenintensiv und mit hohem organisatorischem Aufwand verbunden. Die entstehenden Kosten werden auch durch die Zuwendungen der jeweiligen Vertriebspartner gedeckt. Eine solche Kostendeckung muss auch in Zukunft ermöglicht werden.

Halten Sie die Einführung eines solchen Beratungshonorars unter sozialen Gesichtspunkten für gerecht?



Mehrheit der Deutschen hält Honorarberatung für sozial ungerecht

Als Alternative zur Provisionsberatung wird immer wieder die Beratung auf Honorarbasis genannt. Diese Form der Vermögensberatung setzt aber bereits ein beträchtliches Geldvermögen voraus: Um überhaupt in den Genuss eines Beratungsgesprächs zu kommen, müssen Sparer in finanzielle Vorleistung gehen. Die Stundensätze im deutschen Markt für Wertpapierberatung auf Honorarbasis liegen bisweilen bei über 250 Euro. Hinzu kommen weitere Posten, wie Trans-

aktionskosten und Mehrwertsteuern. Kosten, die auch dann zu tragen sind, wenn es nicht zum Vertragsabschluss kommen sollte oder eine Zweitmeinung eingeholt wird. Zudem lohnt sich Honorarberatung selbst nach Branchenangaben erst ab einer Anlagesumme von 50.000 Euro. Daher kommt diese Form der Anlageberatung in erster Linie Vermögenden zugute. Vier von fünf Sparkassenkunden liegen mit ihren Depotvolumen jedoch deutlich unter 50.000 Euro. Die durchschnittliche Größe eines Depots von „Normalkunden“ beträgt bei Sparkassen etwa 10.000 Euro. Honorarberatung ist also für 80 Prozent unserer Standardkunden keine Alternative und steht somit dem Ziel einer flächendeckenden und einkommensunabhängigen Beratung diametral entgegen.

Die Beratung auf Honorarbasis wird deshalb bei der Bevölkerung mit großer Skepsis betrachtet. Eine Umfrage von Kantar Added Value¹ im Auftrag des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes ergab, dass 85 Prozent der Deutschen eine Beratung, für die ein gesondertes Honorar zu zahlen ist, für sozial ungerecht halten.

Weitere 84 Prozent erwarten durch Honorarberatung keinen essenziellen Anstieg der Beratungsqualität. Letztlich können Beratungsfehler niemals ganz ausgeschlossen werden. Dies gilt für alle Beratungsformen in einem so hochkomplexen Feld wie der Vermögensberatung. Der pauschale Vorwurf, dass Provisionsberatung per se Interessenkonflikte befördere, läuft ins Leere. Auch Honorarberatung ist keineswegs frei von Interessenkonflikten und unterliegt durchaus problematischen Anreizen. Beispielsweise kann ein Honorarberater – etwa mit der Schaffung einer besonders komplexen und dadurch besonders beratungsintensiven Depotstruktur – die Summe seines berechenbaren Honorars beeinflussen.

Negativbeispiel: Das Provisionsverbot in Großbritannien

Dass die Fokussierung auf Honorarberatung keineswegs positive Wirkung aufweist, zeigen die Entwicklungen in Großbritannien. Das Vereinigte Königreich hat bereits im Jahr 2013 ein Provisionsverbot für Anlageprodukte eingeführt. Die negativen Auswirkungen zeigten sich rasch und setzen sich bis heute fort. Schon 2016 berichteten das britische Finanzministerium sowie die Aufsichtsbehörde², dass vor allem Verbraucher mit mittleren und geringen Einkommen sich keine Beratung mehr leisten können und in eine

Beratungslücke fallen. Der Anteil jener Berater, die ein Mindestportfolio von 100.000 Pfund (ca. 113.000 Euro) als Beratungsgrundlage voraussetzt, explodierte binnen eines Jahres von 13 auf 32 Prozent. Die Studie ergab auch, dass 45 Prozent der Berater kaum noch Altersvorsorgeberatung vornehmen, wenn das Vermögen der Kunden unter 30.000 Pfund liegt. Mit zunehmenden Vermögen steigt die Beratungsquote jedoch deutlich an, wie eine 2018 von der britischen Aufsichtsbehörde in Auftrag gegebene Studie³ aufzeigt: Demnach liegt der Beratungsanteil bei den Erwachsenen mit einem freien Vermögen unter 10.000 Pfund bei nur fünf Prozent, wohingegen 45 Prozent der Erwachsenen, die sich im relevanten Zeitraum beraten ließen, ein freies Vermögen von mehr als 50.000 Pfund haben. Diese Tendenz zeigt deutlich, dass ein Provisionsverbot nicht zur Nachahmung geeignet, sondern ein soziales Experiment zulasten von Normal- und Geringverdienern ist.

¹ Deutscher Sparkassen- und Giroverband, Berlin: Vermögensbarometer 2017.

² HM Treasury, Financial Conduct Authority, London: Financial Advice Market Review. Final Report 2016.

³ The changing shape of the consumer market for advice: Interim consumer research to inform the Financial Advice Market Review (FAMR), Ignition House/Critical Research, August 2018.