

Neutral, aber kaum gefragt

FINANZEN Politik fördert unabhängige Geldanlage-Berater, die gegen Honorar arbeiten statt Provisionen zu kassieren



Wer sein sauer erspartes Geld vernünftig anlegen will, kommt um eine solide Anlageberatung nicht herum. Die ist aber manchmal nicht ganz neutral, sondern provisionsgetrieben. Foto: Picture-Factory/Fotolia

Von André Stahl, dpa

Verbraucher sollen bei Geldanlagen stärker auf unabhängige Berater setzen können, die - losgelöst von Produkt- und Provisionsinteressen - mit Kunden ein Honorar vereinbaren. Eine Alternative zum verbreiteten Provisionsmodell, bei dem Vermittler vom Verkauf von Finanzanlagen profitieren und nicht immer die passenden Produkte veräußern. Um einer fairen Finanzberatung gegen ein fest vereinbartes Entgelt zum Durchbruch zu verhelfen, wurde das Honoraranlageberatungsgesetz auf den Weg gebracht. Es trat zum 1. August 2014 in Kraft. Die erhoffte Trendwende blieb aber bisher aus.

Register Die Zulassungszahlen jedenfalls sind mehr als bescheiden. Bei der Finanzaufsicht Bafin sind gerade einmal 14 Honorar-Anlageberater registriert, beim Vermittlerregister des DIHK waren Ende September nur 45 Honorar-Finanzanlageberater gemeldet. Zum Vergleich: Bis 30. September 2014 waren nach Erhebungen des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) gut 241?000 Versicherungsvermittler registriert, mehr als 41?217 Berater hatten eine Erlaubnis als Finanzanlagenvermittler nach der Gewerbeordnung. Die Honorarberatung fristet weiter ein Nischendasein. Und das bei zweigeteilter Aufsicht: Einmal nach dem Kreditwesengesetz durch die Bafin und nach der Gewerbeordnung durch Gewerbeämter.

Für Verbraucherschützer ist die Sache klar: "Das Gesetz ist schlecht", sagt Dorothea Mohn. Als Grund nennt die Finanzexpertin beim Verbraucherzentrale Bundesverband (VZBV) die Begrenzung auf

wenige Produkte. So sei nur die Beratung zu Wertpapieren und Vermögensanlagen geregelt. Andere Kapitalanlagen wie Versicherungen oder Spareinlagen seien ausgenommen. Vor allem: Die Entgelte für den Honorarberater müssen laut Mohn mit Provisionen auch vergleichbar sein. Was aber nicht möglich sei wegen fehlender Transparenz bei der Provisionsberatung. Provisionen müssten eindeutig und separat genannt werden: "Solange kein klares Preisschild an der Provisionsberatung hängt, wird der Wettbewerb unterbunden." Die Ursprungsidee, so VZBV-Expertin Mohn, sei bisher nicht umgesetzt worden.

Begriff Mit dem Gesetz wurde zwar ein eigenes Berufsbild des unabhängigen Honorarberaters im Anlagebereich geschaffen. Viele Verbraucher können mit dem Namen "Honorarberater" aber kaum etwas anfangen. An Finanzanlagen denkt man beim "Honorarberater" nicht automatisch. Entsprechend ernüchternd fällt eine Studie des Private Finance Institutes der EBS Business School aus. Danach kann von den mehr als 1000 befragten Verbrauchern mehr als die Hälfte mit dem Thema nichts anfangen. Von den 46 Prozent, die schon von Honorarberatung gehört haben, konnte nicht einmal jeder Dritte das Konzept beschreiben. Ganze 2,5 Prozent der Befragten hätten bisher ein Honorarberatungsangebot genutzt. Zudem ergab die Studie: Die meisten Verbraucher hätten keine Ahnung über die Höhe von Abschlussprovisionen klassischer Anlage- und Vorsorgeprodukte. Erfahrungen von Finanzberatern zeigen auch, dass Kunden sich bei Geldanlagen gern neutral beraten lassen, aber dafür ungern anders als etwa beim Steuerberater auch eine Vergütung zahlen.

Die Branche ist dennoch optimistisch. "Deutschland wird noch fünf bis sechs Jahre brauchen, dann hat sich die Honorarberatung auch hierzulande etabliert", sagt Karl Matthäus Schmidt, Vorstandsvorsitzender des Berufsverbands deutscher Honorarberater.

(Quelle): HEILBRONNER STIMME