

Provisionsgesteuerte Fehlberatung bei privaten Finanzgeschäften beenden

Fraktionsbeschluss 15. Juni 2010

Einer Studie des Verbraucherschutzministeriums zufolge verlieren Anlegerinnen und Anleger durch Falschberatung jährlich mindestens 20-30 Milliarden Euro. In Großbritannien haben Verbraucher laut britischer Finanzaufsicht FSA in den letzten 20 Jahren insgesamt 14,5 Milliarden brit. Pfund mit Finanzprodukten verloren. Geld, das z.B. für die private Altersvorsorge verloren ist. So schwierig das im einzelnen zu messen sein dürfte – klar ist, dass es sich um eine erschreckend hohe Summe handelt, die für die Anliegen der Verbraucherinnen und Verbraucher wie Altersvorsorge oder die Absicherung von Lebensrisiken nicht zur Verfügung steht. Wir wollen den Markt konsequent an den Bedürfnissen der Verbraucherinnen und Verbraucher ausrichten.

Eine Ursache dafür sind Fehlanreize, die durch das Provisionssystem gesetzt werden. Verbraucherverbände und einzelne Banken bemängeln die bei Provisionen auftretenden Interessenkonflikte, wenn provisionsgetriebene Verkaufs- und anlegerorientierte Beratungsgespräche vermengt werden. Gewerkschaften kritisieren überhöhte Provisionen und krankmachende Zielvorgaben für den Verkauf, weil sie Tarifverträge unterhöheln, in erfolgsabhängige Monatsvergütungen drängen und den Verkaufsdruck erhöhen. Die Honorarberatung soll die Regel sein, nicht die Ausnahme.

Zur Überwindung der provisionsorientierten Beratung bedarf es klarer gesetzlicher Regeln zur Förderung der Honorarberatung und neuer, fairer Rahmenregeln für Provisionen. Die CDU/CSU/FDP-Koalition plant bisher nur eine Regulierung des Vermittlerberufs mit Register, Haftpflicht und Mindestqualifikation, nicht jedoch die Neuausrichtung der Provisionspraktiken oder eine Intensivierung bzw. Förderung der Honorarberatung.

Der Gesetzgeber ist herausgefordert, das Beratungssystem verbraucherfreundlich neu zu regeln. Der Bundesrat hat bereits die Initiative ergriffen und fordert eine Offenlegungspflicht für Provisionen und Gebühren (BT-Drs 17/984), in transparenter Form. Die Kosten sollen vor Vertragsabschluss, sowohl prozentual als auch im Gesamtbetrag ausgewiesen werden. Neben der Kostentransparenz sind Klarheit über das Berufsbild des Honorarberaters und die gezielte Förderung dieses Beratungsansatzes erforderlich.

Provisionen schaffen Konflikte

Provisionen setzen falsche Anreize und erhöhen den Verkaufsdruck am Bankschalter. Kunden werden über Abhängigkeiten getäuscht und über die tatsächlichen Kosten eines Finanzproduktes im Unklaren gelassen. Provisionen stehen mittlerweile für eine Politik der kurzfristigen Gewinninteressen. Dass die Deutsche Bank für das Geschäftsjahr 2009 einen Provisionsüberschuss von 8,9 Milliarden Euro ausweist, zeigt dass diese Einnahmenquelle einen wesentlichen Anteil am Geschäftsvolumen hat.

Weil Provisionen ein einträgliches Geschäft sind, verkaufen Banken und Finanzdienstleistungsinstitutionen ihren Kundinnen und Kunden oft unpassende Anlagen oder solche, die riskanter sind als gewünscht. Mit verheerenden volkswirtschaftlichen Folgen. Provisionen für den Vertrieb von Wertpapieren fallen an diversen Stellen an: Kaufgebühr, Ausgabenaufschlag bis zu 5 Prozent der Kaufsumme und Bestandsprovisionen bzw. Verwaltungsgebühren.

Anlagewillige erhalten die Informationen zwar auf Anfrage, ohne Zutun aber so gut wie nie. Oder sie müssen das Kleingedruckte durchforsten und die ungenauen Formulierungen interpretieren. Es fehlen auch vergleichbare Maßstäbe, um die Angemessenheit der Vergütungsbestandteile zu bewerten. Auch wenn Honorarberater und alternativ arbeitende Bankinstitute in den letzten Monaten Zulauf enttäuschter Anlegerinnen und Anleger erhalten, gibt es keine Anzeichen der Finanzbranche, dass hier einheitliche, verbindliche Regeln und Kontrollsysteme geschaffen werden.

Bei Versicherungen regelt der § 7 VVG die Offenlegung der Abschluss- und Vertriebskosten durch den Versicherer. Der Versicherungsvermittler muss die Provisionen und Zuwendungen die er erhält nicht

offenlegen. Für Wertpapiere legt der § 31 d WpHG fest, dass der konkrete Dienstleister (Vermittler oder Berater) Zuwendungen dem Kunden vor der Erbringung der Wertpapierdienstleistung oder Wertpapiernebenleistung in umfassender, zutreffender und verständlicher Weise deutlich offen gelegt werden müssen.

Regeln zur Transparenz und zu fairen Geschäftspraktiken fehlen aber an vielen anderen Stellen und werden nur vereinzelt und zu langwierig durch die Rechtsprechung neu ausgerichtet. Zahlreiche Anlageformen wie geschlossene Fonds oder Produkte des Grauen Kapitalmarktes sind immer noch unzureichend unregelt, und das obwohl Anlegerinnen und Anleger aufgrund der persönlichen Haftung einem erhöhten Risiko ausgesetzt sind. Bei regulierten Anlageformen ist die Haftung i.d.R. auf das eingesetzte Kapital beschränkt. .

Anders als in Großbritannien, wo die britische Finanzaufsicht FSA ein Provisionsverbot für Banken, Bausparkassen, Versicherungen, Vermögensverwalter und Finanzberater bis Ende 2012 einführen will, versäumt die schwarz-gelbe Koalition gesetzliche Regeln. Andere europäische Länder sind schon weiter. In der Schweiz liegt ein Gesetz für ein Vergütungsverbot vor. Seit 2003 bieten norwegische Versicherer nur noch Verträge auf Nettobasis an. In Finnland ist dies seit 1.8.2008 Gesetz, in Dänemark seit 1.7.2007 – jeweils mit Übergangsfristen. Staatliche Initiativen für Nettoprämien auf freiwilliger Basis wurden außerdem in Schweden und Litauen gestartet. In Holland müssen alle Provisionen offen gelegt werden, Abschluss- und Bestandsprovisionen müssen ein Verhältnis von 60:40 einhalten.

Ausbau der Honorarberatung

Mangelnde Kostentransparenz und eingefahrene Kundenbeziehungen haben in der Vergangenheit die Inanspruchnahme von Honorarberatungen unattraktiv erscheinen lassen.

Wenn jedoch, wie aktuell, Vertrauen verloren geht und die eigentlichen Kosten des provisionsorientierten Beratungssystems bekannt werden, dann denken mehr und mehr Kundinnen und Kunden um, darunter auch solche mit kleinen und mittleren Vermögen, und fragen nach unabhängiger Beratung.

Im Verbund deutscher Honorarberater sind derzeit rund 1300 Mitarbeiter angeschlossen, die circa 1 Milliarde Euro Vermögenswerte und circa 800 Millionen Versicherungs-Beitragssummen betreuen. Das reicht noch nicht für ein flächendeckendes Angebot unabhängiger Honorarberatung. Hinzu kommen Unsicherheiten, weil der Beruf des Honorarberaters bislang nicht geregelt ist. So gibt es bislang keine Qualifikationsanforderungen oder Berufsgrundsätze.

Einer repräsentativen Umfrage von TNS Sofres zufolge ist derzeit jeder zweite Befragte bereit, für die Finanzberatung ein Honorar zu bezahlen. Wer Honorar- und provisionsorientierte Beratung gegenüberstellt, erkennt leicht, dass versteckte Provisionen die Kundschaft oft teurer kommt als die direkte Bezahlung der Beratungsleistung (*siehe Beispielrechnung, Anlage 1*).

Regulierungsbedarf in der Finanzberatung

Eine sinnvolle Regulierung im Verbraucherinteresse muss auf zwei Säulen stehen: Ausbau der Honorarberatung und verbraucherfreundliche Regulierung der Provisionspraktiken. Das grüne Konzept für eine verbraucherfreundliche und praktikable Finanzberatung setzt auf ein Maßnahmenbündel, das beiden Aspekten Rechnung trägt.

I. Ausbau der Honorarberatung

1. gesetzliche Definition Finanzberater

Bislang ist der Begriff „Finanzberater“ nicht so definiert und geschützt, dass - wie im Falle von Steuerberatern - eine unabhängige und unbeeinflusste Berater-Kunde-Beziehung vorliegen muss. Um verstärkt Honorarberatung zu ermöglichen, ist aber genau diese klare Unterscheidung zwischen unabhängiger und unbeeinflusster Finanzberatung gegen Honorar einerseits und Finanzvermittlung oder -verkauf auf Provisionsbasis andererseits erforderlich. Gleichzeitig ist durch eine gesetzliche Definition zu verhindern, dass unter der Überschrift Honorarberatung

wiederum Interessenkonflikte kaschiert werden. Beispielsweise muss für Honorarberater ein klares Annahmeverbot von Provisionen gelten.

2. **Kostentransparenz**
Beratungskosten sind heute in der Regel nicht erkennbar und werden oft hinter undurchschaubaren Konstruktionen versteckt. Kaum jemand weiß, dass eine Anlageberatung bei einem Honorarberater 100-300 Euro kostet, bei einer Bank aber ebenfalls 500 Euro anfallen (*siehe Beispielrechnung, Anlage 1*).
3. **Strukturelle Benachteiligung von Honorarberatung gegenüber anderen Formen der Finanzberatung (z.B. im Steuerrecht) wollen wir abbauen.**

II. Regulierung von Provisionen

1. **Gesetzliche Informationspflichten bei Provisionen**
Selbstverpflichtungserklärungen der Finanzinstitute sind in der Vergangenheit gescheitert, so z.B. die Vereinbarung des Zentralen Kreditausschusses (ZKA) über das sogenannte „Girokonto für jedermann“. Die derzeitigen Offenlegungspflichten im Wertpapierhandelsgesetz sowie die angekündigte Ausweitung dieser auf den Vertrieb von Finanzprodukten des Grauen Kapitalmarktes, wie von Minister Schäuble im Referentenentwurf zu Anlegerschutz und Verbesserung der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarktes skizziert, reichen nicht aus. Es ist privaten Anlegerinnen und Anlegern nicht zuzumuten, sich als Holschuld die Konditionen Hunderttausender Finanzprodukte mühsam zu verschaffen, die zum Teil mit Hinweis auf vermeintliche Geschäftsgeheimnisse dann auch noch unter Verschluss gehalten werden. Hier müssen verständliche und standardisierte Informationen zur Verfügung gestellt werden. Ein Verstoß gegen diese neuen Informationspflichten ist mit einem Bußgeld zu belegen.
2. **Provisions- und Kostengrundsätze**
Provisionen und Kosten müssen auf ein vernünftiges Maß zurecht gestutzt werden. Provisionen sollen angemessen, transparent und an einem nachhaltigen Anbieter-Kunden-Verhältnis orientiert sein. Dafür sind verständliche Informationsinstrumente zu entwickeln, die problembezogenes Erfahrungswissen und plausible Vorgehensweisen formalisieren und als Entscheidungshilfe verfügbar machen. Wir lehnen Mischmodelle aus Honorar- und Provisionsberatung, z.B. die Vermittlung auf Honorarbasis oder Factoring ab. Bei sämtlichen Altersvorsorgeprodukten ist die gleichmäßige Verteilung der Kosten über die gesamte Vertragslaufzeit als gesetzliches Leitbild zu definieren.
3. **Transparente Kostenkennzahlen**
Die bestehenden Transparenzvorschriften für Vertragskosten sind daraufhin zu überprüfen, ob der beste Informationsnutzen erreicht ist. Wer z.B. eine kapitalgedeckte Lebensversicherung abschließt erhält heute zwar Informationen über Abschlusskosten und Provisionen zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses. Weitere Kosten, die sich z.B. durch die Kapitalanlage ergeben, werden jedoch nicht ausgewiesen. Zur Darstellung sämtlicher Kosten unter Einbeziehung der Abschluss- und Vertriebskosten bieten Kostenmodelle wie RIY („reduction in yield“) für die Einzahlungsphase und RIP („reduction in payment“) für die Auszahlungsphase transparente und vergleichbare Kennzahlen zur Minderung der Rendite und damit mehr Verständlichkeit bei den Kundinnen und Kunden. Deshalb sollen die anfallenden Kosten sowohl als Gesamtbetrag (in tabellarischer Form) als auch prozentual als Renditeminderung angegeben werden. Hierbei ist auf eine produktübergreifende Vergleichbarkeit zu achten.
4. **Obergrenzen**
Der Anteil sämtlicher Zuwendungen an den Verkäufer, inklusive Provisionen, ist nach oben auf 5 Prozent der Anlagesumme zu begrenzen.

Zum Vergleich: die marktüblichen Vermittlungsprovisionen bei Immobilienmaklern liegen bei 5 bis 6 Prozent. Ein Vergütungskorridor setzt klare Anreize, dämpft aber zugleich unangemessene Forderungen. Nur Provisionen, die ein kundenorientiertes Aufwand-Nutzen-Verhältnis berücksichtigen, sind zu akzeptieren.

sichtigen, sind gesellschaftlich akzeptabel. Eine Provision sollte den Vermittlungsaufwand widerspiegeln und keinen Anreiz für überzogene eigennützige Forderungen des Vermittlers entwickeln. Wenn übermäßig teure Gebühren und Provisionen keinen Bezug zu den geleisteten Diensten haben, gehören sie verboten. Eine Obergrenze setzt dem Wettbewerb die erforderlichen ordnungspolitischen Leitplanken.

Kick backs abschaffen

Der Bundesgerichtshof hat in seinem Urteil zu den sogenannten „kick backs“, also verdeckte Rückvergütungen an den Berater aus Gebühren, die beim Kunden erhoben werden, klar gemacht, dass bei dieser Praxis erhebliche Interessenkonflikte bestehen (BGH, Urteil vom 19. Dezember 2006 - XI ZR 56/05). Er sieht eine konkrete Gefahr, dass die Bank Anlageempfehlungen nicht allein im Kundeninteresse nach den Kriterien anleger- und objektgerechter Beratung abgibt, sondern zumindest auch in ihrem eigenen Interesse. Denn durch kick backs verdient der Berater allein an der Empfehlung.

Die weitere Rechtsprechung hat diesen Umgang mit Innenprovisionen bestätigt, sofern es sich um Banken handelt. Bei bankunabhängigen Finanzdienstleistern hat der BGH diese Transparenzpflicht nicht aufrecht erhalten. Im Sinne von Rechtsklarheit, -sicherheit und einem ausreichenden Anlegerschutz muss hier eine gesetzliche Regelung gefunden werden.

Diese Gebührenpraxis ist überflüssig, verschleiert die Kosten einer Geldanlage und schafft Interessenkonflikte. In Großbritannien wird im Jahr 2011 ein Kick back-Verbot eingeführt. Auch wir wollen Innenprovisionen abschaffen.

Anlage 1

Beispiele für Provisionen und Honorar-Kosten				
Anlagesumme: € 10.000				
	Provision (3 Jahre Laufzeit)	Provision (5 Jahre Laufzeit)	Honorar (Bsp. VDH)	Honorar (Bsp. Alte Hasen)
Aktienfonds	€ 620	€ 700	€ 150	€ 447
Zertifikate	€ 300	€ 300	€ 150	€ 447
geschlossene Immobilienfonds	€ 800	€ 800	€ 150	€ 447
Schiffsfonds	€ 1.100	€ 700	€ 150	€ 447
Kapitallebensversicherung	€ 690	€ 950	€ 150	€ 447
Anlagesumme: € 50.000				
	Provision (3 Jahre Laufzeit)	Provision (5 Jahre Laufzeit)	Honorar (Bsp. VDH)	Honorar (Bsp. Alte Hasen)
Aktienfonds	€ 3.100	€ 3.500	€ 150	€ 447
Zertifikate	€ 1.500	€ 1.500	€ 150	€ 447
geschlossene Immobilienfonds	€ 4.000	€ 4.000	€ 150	€ 447
Schiffsfonds	€ 5.500	€ 3.500	€ 150	€ 447
Kapitallebensversicherung	€ 3.450	€ 4.750	€ 150	€ 447
Annahmen zu Provisionen*			Annahmen zu Honoraren	
Aktienfonds:	5% Abschluss 0,4% Bestand		Dauer der Beratung: 1,5 Stunden	
Zertifikate:	3% Abschluss			
geschlossene Immobilienfonds:	8% Abschluss		Honorar "Alte Hasen GmbH": 298€/h	
Schiffsfonds:	11% Abschluss		Honorar "Verbund Deutscher Honorarberater GmbH": 100€/h	
Kapitallebensversicherung:	3% Abschluss 1,3% Bestand			
*es werden jeweils mittlere Prozentzahlen für die Provisionen angenommen, Quelle für Provisionshöhe: Finanztest 10/2009				