

Der Kunde soll entscheiden

Über Finanzberater wird heftig gestritten. Wer Provision kassiert, gilt als Abzocker. Aber Honorarberatung ist nicht unbedingt besser. *Von Helge Lach*

Finanzberater in Deutschland ist ein umstrittener Beruf. Für viele Menschen sind sie willkommene Helfer, wenn es darum geht, sich finanziell auf's Alter vorzubereiten oder sich gegen die Risiken des Lebens abzusichern. Kritiker werfen den meist selbständigen Beratern vor, für eine neue Versicherung ihre besten Freunde zu verraten und fette Provisionen zu kassieren. Nicht zuletzt deshalb kam die Honorarberatung ins Spiel: Hier kassiert der Berater nicht mehr pro Vertrag, sondern erhält abschlussunabhängig einen Stundenlohn. Das gilt als seriöser – aber ist das wirklich besser? Zur Beantwortung der Frage hilft der Blick auf die Interessenlage des Kunden, der die Beratung am Ende bezahlen muss.

Besonders wichtig ist die Beratung bei der privaten Altersvorsorge, und zwar in der Breite der möglichen Themen. Mit heute gerade mal gut 200 Honorarberatern wird aber nur ein winziger Bruchteil der Bevölkerung erreicht. Auch die Verbraucherzentralen können nicht helfen, denn die Wartezeiten für einen Beratungstermin sind oft erheblich. Aber die Zeit drängt, wenn man an die Demografie und die Situation der gesetzlichen Rentenversicherung denkt. Was also liegt näher, als die Kompetenz der bereits tätigen über 200 000 selbständigen Berater auf Provisionsbasis noch besser zu nutzen, um die Menschen von der Notwendigkeit privater Vorsorge zu überzeugen? Ihnen durch ein Provisi-

onsverbot die Berufsausübung quasi unmöglich zu machen, würde das Gegenteil bewirken. Das zeigt das Beispiel Großbritannien, wo vor zwei Jahren Abschlussprovisionen teilweise verboten wurden. Die Folge ist ein Vermittlersterben – weshalb nun aus Steuermitteln staatliche Beratungsstellen aufgebaut werden.

Auch ist es mit Beratung allein nicht getan, denn für Geldanlage, Vorsorge und Versicherung bedarf es einen Vertragsabschluss. Der Honorarberater erhält seine Vergütung auch, wenn der Kunde nicht abschließt. Abschlussprovision wird hingegen gerade dafür gezahlt, dass ein Vertrag zustande kommt. Was nutzt also einem Kunden die beste Beratung, für die er auch noch Honorar bezahlt, wenn das der Beratung zugrunde liegende Grundproblem nicht gelöst ist? Der provisionsbasierte Berater wird hier mehr Engagement zeigen müssen, will er am Ende nicht ohne Lohn für geleistete gute Arbeit dastehen.

Ein weiteres Argument: Honorare bemessen sich nach Zeitaufwand, Abschlussprovisionen nach Volumengrößen der ver-

mittelten Verträge. Die Honorarberatung ist so bei großvolumigem Geschäft günstiger als die Provisionsberatung. Davon könnten Kunden mit hohem Einkommen und Vermögen profitieren. Für Kunden mit mittleren und kleinen Einkommen kann hingegen die Honorarberatung teuer sein. Dies lässt sich am Beispiel der Riester-Rente darstellen. Diese ist aufgrund der Zulagethematik komplex, der Beratungsauf-

Beide Vergütungsformen sollten zueinander im Wettbewerb stehen

wand ist insoweit hoch, das Volumen der Verträge klein. Der Kunde wird hier mit der Provisionsberatung deutlich günstiger „fahren“. Provisionsberatung ist damit tendenziell die „sozialere“ Vergütungsform. Hinzu kommt die Umsatzsteuer, der Beratungshonorare unterliegen, Provisionen nicht.

Honorarberater schließen mit ihren Kunden Servicevereinbarungen mit lau-

fendem Honorar ab. Dem stehen Bestandsprovisionen gegenüber. Letztere werden aber nur so lange vergütet, wie der zugrunde liegende Vertrag besteht. Bei der Honorarberatung kann hingegen die Situation eintreten, dass ein Kunde laufende Gebühren entrichtet, die der Beratung zugrunde liegenden Verträge aber gar nicht mehr bestehen.

Zu berücksichtigen sind auch die finanziellen Verhältnisse der Kunden. Bei einer umfassenden Erstberatung wird – bei Stundensätzen von 150 Euro und mehr – ein Beratungshonorar schnell deutliche vierstellige Beträge erreichen, die die Liquidität des Kunden unmittelbar belastet. Dies ist wohl einer der Hauptgründe dafür, dass viele die Honorarberatung ablehnen. Provisionen sind hingegen in die Versicherungsprämie bzw. in den Anlagebetrag einkalkuliert. Die Liquiditätsbelastung ist so für den Kunden minimal.

Stichwort Rückvergütung: In der Lebensversicherung muss der Vermittler Provisionen „pro rata“ zurückzahlen, wenn ein Kunde den abgeschlossenen Vertrag in-

nerhalb der sogenannten Provisionshaftzeiten (bis zu zehn Jahre) vorzeitig kündigt. Dies erhöht den Rückkaufswert. Anders bei der Honorarberatung, bei der Beratung und Produkt vertragsrechtlich unabhängig sind. Kündigt der Kunde einen durch den Honorarberater empfohlenen Vertrag vorzeitig, entsteht keinerlei Anspruch auf Rückzahlung von Beratungshonorar.

Übrigens: Abschlussprovisionen sollen die Ursache dafür sein, dass falsche und zu hohe Verträge vermittelt werden. Aber wie sieht die Wirklichkeit aus? Von 450 000 Lebensversicherungsverträgen, die im Jahr 2014 allein von der Deutschen Vermögensberatung vermittelt wurden, wurden ganze drei Verträge von der Finanzaufsicht Bafin beanstandet. Bei der Honorarberatung existiert stattdessen für den Kunden das Risiko, dass der Berater mehr Zeitaufwand berechnet als den tatsächlich geleisteten. Und es gab bereits Fälle, in denen Honorarberater für eine Beratung Honorar und Provision vereinnahmt haben.

Ein Wort zur Transparenz. Es stimmt: Das Honorar ist transparent. Dennoch ist Orientierung für den Kunden schwierig, da es keine Gebührenordnung wie bei Ärzten, Rechtsanwälten oder Steuerberatern gibt. Provisionen sind in die Prämien bzw. Anlagebeträge einkalkuliert, und es gibt nur bedingt gesetzliche Verpflichtungen zur Offenlegung. Zusätzlich ist der Kunde aber teilweise durch gesetzliche Regelun-

gen zur Deckelung von Provision geschützt.

Honorare sind verhandelbar. Für den Kunden kann dieser Vorteil aber auch zum Nachteil werden. Man stelle sich vor, potenzielle Autokäufer orientierten sich nicht mehr am Auto, sondern an der Händler-Marge. Um eine solche unsinnige Priorisierung des „Nebenproduktes“ Beratung zu vermeiden, gibt es im Versicherungsbereich das Provisionsabgabeverbot. Mit diesem wird verhindert, dass der Kunde durch den Erhalt von Geld zum Abschluss von Verträgen motiviert wird.

Alles in allem zeigt die Bewertung: Es gibt viele Argumente, die aus Sicht des Endverbrauchers für die Provisionsberatung sprechen. Deshalb ist sie bis heute die bevorzugte Vergütungsform. Es gibt insoweit allen Anlass dazu, beide Vergütungsformen – Honorar und Provision – im Wettbewerb zueinander zuzulassen und nicht eine Vergütungsform zu verbieten.



Helge Lach ist promovierter Jurist und Vorstandsmitglied der Deutschen Vermögensberatung AG, Frankfurt. Bei dem Finanzvertrieb sind 14 000 hauptberufliche Berater tätig sowie 37 000 auf Provisionsbasis. FOTO: PRIVAT