

Provisionsberatung ist wichtig, auch wenn es Alternativen gibt!

Willkommen im Neuen Jahr, willkommen in der neuen Regierungskoalition, willkommen bei alten, neuen Problemen.

Wie aus Umfragen bekannt, haben sich sehr viele freie Vermittler für ein demokratisches Deutschland stark gemacht und haben ihr Wahlrecht bei der letzten Bundestagswahl wahrgenommen. Dies mag aus dem tiefsten Inneren des/der Einzelnen und dem Verständnis für unsere Demokratie gekommen sein; einige haben aber auch sicher darauf spekuliert, dass die Zusammensetzung der zu wählenden Regierung der Lobby für die freien Finanzberater und ihrem Wunsch nach Beibehaltung der Provisionen Gehör schenkt.

Aktuell scheint es so, dass Provisionen nach wie vor bezahlt werden können, zumindest vorläufig, es gibt keine Garantie für die Zukunft. Sollte das Innenverhältnis der Koalition kippen, dann ist es möglich, dass auch dieser Baustein, zusammen mit vielen anderen im Bereich Finanzen, angegangen wird. Momentan sind da noch einige Personen mit Sinn und Verstand vor und bleiben dies hoffentlich auch. Allerdings ist es mit Sinn und Verstand ja so eine Sache, wenn man sich Lebensläufe, Orte der Bildung, Durchhaltevermögen oder Rückgrat anschaut.

Gehen wir mal davon aus, dass wir alle unser Leben lang lernen und vielleicht die Fehler anderer nutzen, um daraus Strategien zur Vermeidung selbiger zu ziehen. Einen Blick gewagt hat KPMG im Auftrag mehrerer deutscher Institute und ist zu folgendem Schluss gekommen: Je weniger Geld die jeweilige Bevölkerungsschicht besitzt, desto weniger ist sie Willens und/oder in der Lage, sich die oft als „einzig richtige“ geforderte Honorarberatung zu leisten. Ausgehend von einem Durchschnittsvermögen von rund 17.000 Euro pro deutschem Haushalt käme eine Honorarberatung – Stundensatz von 180 Euro unterstellt – etwa 50 % teurer, als die klassische Provisionsberatung. Wenn man sich vorstellt, dass rund 80 % der Wertpapiersparpläne mit monatlichen Sparraten von 100 Euro oder weniger eingerichtet sind, dann folgt im Umkehrschluss, dass auch rund 80 % der Sparer von der dringend benötigten Beratung „ausgeschlossen“ werden.

Eine Studie von Kantar belegt, dass nur 16 % der Bevölkerung überhaupt bereit sind, für Honorarberatung zu bezahlen, wobei der Stundensatz mit rund 35 Euro als „angemessen“ angesehen wird. Haben Sie schon mal versucht, dafür einen Handwerker zu bekommen? Die oben angenommenen 180 Euro pro Stunde würden nicht einmal 0,5% bezahlen wollen. Somit wäre das Ziel des europäischen Gesetzgebers weit verfehlt, die private Vermögensanlage zu stärken.

In Großbritannien sind Provisionen seit 2013 verboten. Beraten wird auf Honorarbasis und somit nach geltendem Gesetz – und im Sinne der Anleger? Tatsächlich ist für Kleinanleger und -sparer eine Beratungslücke entstanden, da sich nach Studien der FCA (britische Finanzaufsicht, der BaFin ähnlich) die Beratungsansätze an Kunden mit einem Anlagevermögen von deutlich mehr als 60.000 Euro orientiert. Ein Blick in die Niederlande zeigt, dass echte Beratung nahezu ausschließlich im sogenannten „Private Banking“ stattfindet, was ein Anlagevermögen von meist 500.000 Euro und mehr voraussetzt.

Die Auszüge aus den Studien und deren Interpretation sind weder neu noch vollständig, erlauben aber unter gewissen Voraussetzungen festzustellen, dass provisionsbasierte Beratung gebraucht wird und eine Zukunft hat.



Gleiches gilt für die vor vielen Jahren bereits eingeführte Servicegebühr, die in ihrem wahrsten Sinne die laufende Vergütung für die Betreuung der Kunden durch den Finanzanlagevermittler darstellen soll. Eine feine Sache sollte man meinen, denn da wird privatrechtlich geregelt, was ein Vermittler für seinen Aufwand bekommt und der Staat ist erst mal raus. Wäre da nicht der Erfindungsreichtum einiger vieler, die sowohl die Servicegebühr, als auch die Provision (in Form von Rückvergütungen durch die Fondsgesellschaften) als gerechtfertigte Einkommensquelle sehen. Rechtlich möglich, ethisch fragwürdig. Aber letztlich, wenn mit Augenmaß angewandt, eine Art Beratung auch für den Kleinsparer darzustellen, der eben nicht bereit ist, den Stundenlohn wie oben genannt vorab zu bezahlen und die Rückvergütungen spärlich sind.

Es gibt somit streng genommen drei Formen (zuzüglich „Mischformen“), die unterschiedliche Kostenmodelle spiegeln, aber letztlich darauf ausgerichtet sind, den freien Vertrieb „frei“ zu belassen und unterschiedliche Kundengruppen bedarfsgerecht zu versorgen. Übertreiben sollte man die Möglichkeiten der freien (Preis-) Gestaltung nicht. Spätestens der aufmerksam gelesene Jahreskostenausweis, den der Kunde bekommt, könnte dann zu ernststen Verwerfungen und im Zweifel auch schon mal zum Kundenverlust führen!

Wir unterstützen neutral alle Beratungsformen, über die Ausprägung entscheidet aber letztlich der Berater/die Beraterin mit der Kundin/dem Kunden gemeinsam.

Ihr

Dolphinvest Team

Dolphinvest-Team

E-Mail: vertrieb@dolphinvest.eu

Tel.: +49 69 33 99 78 10

Disclaimer: Dieses Dokument dient ausschließlich Informationszwecken und kann eine individuelle Anlageberatung nicht ersetzen. Dieses Dokument stellt keine Werbung von Wertpapierdienstleistungen oder Produkten, keine Wertpapieranalyse und keine Kaufs- und Verkaufsempfehlung dar. Die Daten, Kommentare und Analysen in diesem Dokument geben die Meinung von Dolphinvest Consulting GmbH zu Märkten und ihren Trends wieder. Dabei stützt sich Dolphinvest Consulting GmbH auf seine eigene Expertise, Wirtschaftsanalysen und Informationen, die zu diesem Zeitpunkt zur Verfügung standen. Die in diesem Dokument gemachten Angaben stellen in keiner Weise ein Versprechen oder eine Garantie von Dolphinvest Consulting GmbH dar. Jedes Investment beinhaltet spezifische Risiken. Alle potenziellen Anleger müssen vorbereitende Maßnahmen ergreifen und eine fachkundige Beratung einholen, um sich unabhängig von Dolphinvest Consulting GmbH eine eigene Meinung über die Eignung einer solchen Anlage hinsichtlich ihrer Vermögenslage zu bilden. Sofern Aussagen über Marktentwicklungen, Renditen oder Kursgewinne getätigt werden, stellen diese lediglich Prognosen dar, für deren Eintritt keine Haftung übernommen wird. Insbesondere sind frühere Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Dolphinvest Consulting GmbH, Schwindstraße 10, 60325 Frankfurt am Main. Stand: 01/2022.