

Dreh- und Angelpunkt Anleger

Die Diskussion um die Honorarberatung köchelt. Wie steht der Vertrieb selbst insgesamt zu diesem Thema? Das fragte die Fondszeitung Dieter Rauch, Geschäftsführer des Verbundes Deutscher Honorarberater (VDH), und Ulf Niklas, Sprecher der Bundesinitiative der Honorarberater.

Ohne mit der Tür ins Haus fallen zu wollen: Gibt es aus Ihrer Sicht keine vernünftigen Alternativen zur Honorarberatung?

Dieter Rauch: Nein. Solange unrealistisch hohe Provisionen, die den tatsächlichen Aufwand des Verkäufers in keiner Weise widerspiegeln, zwischen Kunden und Berater stehen, ist eine verbraucherorientierte Beratung nicht möglich. Wer nicht direkt von seinem Kunden bezahlt wird, ist gezwungen zu verkaufen. Dies führt zwangsläufig zu einem Interessenskonflikt, der meistens zu Lasten des Anlegers geht.

Ist die Beratung auf Honorarbasis also der einzig sinnvolle Weg, als Anleger gute Kapitalanlagen zu erwerben? Oder hat die provisionierte Beratung auch ihre Daseinsberechtigung?

Ulf Niklas: Selbstverständlich hat auch die provisionierte Beratung ihre Daseinsberechtigung und wird sie vermutlich auch nicht verlieren. In praktisch allen westlichen Industrienationen ist das Provisionsmodell bisher das vorherrschende Modell geblieben. Wie

heißt es so schön? Vielfältige Prozesse sind auf Dauer der wirksamste Verbraucherschutz. So sehen auch wir das: Der Markt und damit vor allem der Kunde werden bestimmen, welchen Platz Honorarberatung und Provisionsberatung einnehmen werden.

Wie kann sichergestellt werden, dass die Honorarberater wirklich unabhängig sind und keine Quersubventionierungen der Produkthanbieter oder andere Vergütungen bekommen?

Ulf Niklas: Der Kunde sollte sich im Beratungsvertrag oder in der schriftlichen Beauftragung den Ausschluss sonstiger Vergütungen zusichern lassen. Der Passus könnte wie folgt lauten: „Als Honorarberater versichern wir ausdrücklich, dass wir für unsere Dienstleistungen keinerlei zusätzliche Vergütungen in Form von Provisionen, Kickbacks oder sonstigen Vergütungen von Produkthanbietern oder anderen Dritten in Erfüllung dieses Vertrags erhalten.“ Verstößt der Honorarberater gegen diese Auflage, kann der Kunde einen Schadensersatzanspruch aus Vertragsverletzung geltend machen. Materiell sollte die Arbeit des Honorarberaters mit der Erstellung seines Gutachtens und seiner Empfehlungen enden; die Umsetzung übernimmt ausschließlich der Kunde.

Wie sinnvoll ist eine Gewinnbeteiligung für den Vertrieb, ob laufend oder end-

fällig, zumal für die Wirtschaftlichkeit des Fonds nicht der Vertrieb, sondern Initiator und Management verantwortlich sind?

Dieter Rauch: Ich halte nichts von einer produktabhängigen Vergütung. Dies geht regelmäßig zu Lasten des Anlegers. Der Berater muss für sein Know-how und seinen Zeitaufwand vergütet werden. Das ist sowohl für den Berater als auch für seinen Mandanten die einzig faire und betriebswirtschaftlich sinnvolle Vergütung. Die Honorierung darf nicht von der Auswahl eines Produkts beeinflusst werden.

Ulf Niklas: Als Honorarberater vereinbaren wir mit unseren Kunden auf Wunsch durchaus Beratungsverträge mit erfolgsabhängiger Vergütung. Eine automatische Beteiligung des klassischen provisionierten Vertriebs am Gewinn einer geschlossenen Beteiligung ist aus unserer Sicht jedoch etwas ganz anderes und nur wenig zielführend. Die Gefahr liegt dabei keinesfalls im Produkt, sondern in der Beratung selbst: Im Rahmen eines klassischen Interessenskonflikts droht die Aussicht auf eine hohe Gewinnbeteiligung für den Vertrieb die seriöse und angemessene Risikobeurteilung für den Kunden zu verdrängen. Das Ergebnis: Der Kunde erhält eine zu risikoreiche Geldanlage und erleidet unter Umständen erhebliche Kursverluste.

Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit sich die Honorarberatung überhaupt durchsetzen kann beziehungsweise damit die „Umstellung“ auf Honorarberatung überhaupt sinnvoll ist?

Dieter Rauch: Ein Schlüssel für eine weitere Etablierung der Honorarberatung liegt in der maximalen Transparenz der Produktangebote. Es muss für jeden Anleger auf den ersten Blick erkennbar sein, welche Kosten und Vergütungen mit einem Produkt verbunden sind. Ein weiterer ganz wesentlicher Punkt ist die Aufklärungsarbeit bei den Verbrauchern, wie viel die vermeintlich kostenlose Beratung tatsächlich kostet und welche Vorteile mit der Zahlung eines Beratungshonorars verbunden sind. Daneben brauchen wir eine gesetzliche Definition der Honorarberatung. Regelungsinhalte müssen ein absolutes Transparenzgebot, Provisionsannahmeverbot, ein Beraterregister und eine entsprechende Qualifikation sein. Aktuell bündelt der Begriff Honorarberatung auch Modelle, die mit der echten Honorarberatung wenig bis gar nichts zu tun haben. Für den Verbraucher muss künftig auf den ersten Blick erkennbar sein, ob er einem Verkäufer oder Berater gegenübersteht. Dann kann er entscheiden, wem er vertrauen will und welches Modell er bevorzugt.

Glauben Sie, dass Honorarberatung per se zu einer qualitativ besseren Beratung der Kunden führt?

Dieter Rauch: Bei identischer Qualifikation des Beraters und des Verkäufers führt die Honorarberatung zwangsläufig zu deutlich besseren Ergebnissen. Der Honorarberater agiert ohne jegliches Verkaufsinteresse. Die Empfehlung ist nicht abhängig von einer etwaigen Vergütung eines Dritten und damit völlig neutral und interessenskonfliktfrei.

Ulf Niklas: Diese Frage wird kontrovers diskutiert. Es ist sicherlich richtig, dass die Honorarberatung als Vergütungsform nicht per se eine qualitativ bessere Qualität zwangsläufig bedingen kann. Gleichwohl wird nur der reine Honorarberater ausschließlich von sei-

nem Kunden vergütet und ist insofern ausschließlich dessen Zielen verpflichtet. Diese Unabhängigkeit vermeidet jedweden Interessenskonflikt und ist insofern aus unserer Sicht die im Vergleich deutlich überlegene Beratungsform. Noch wichtiger: Auch unsere Kunden sind dieser Meinung – und die müssen es ja schließlich wissen.

Wie steht es um die Qualifizierung der Berater? Ist das nicht ein neuralgischer Punkt in der Diskussion und bei dem Versuch, die Honorarberatung als Standard zu etablieren?

Ulf Niklas: Zweifelsohne ist die sehr gute Qualifizierung aller Honorarberater ein wichtiger Aspekt, der umgesetzt und fortlaufend sichergestellt werden muss. Häufig wird dieser Aspekt von Gegnern der honorarbasierten Beratung etwas diffus angeführt, um es der neuen Beratungsform bei ihrer Etablierung schlicht schwerer zu machen. Die Lösung: Wir setzen uns für angemessene Mindestqualifikationen im Rahmen des gesetzlichen Bezeichnungsschutzes ein, die deutlich über den derzeit bestehenden Qualifizierungserfordernissen im Rahmen des provisionierten Vertriebs liegen.

Stimmen Sie zu, dass Honorarberatung nicht günstiger sein muss als die provisionierte Beratung?

Dieter Rauch: Ja, durchaus. Honorarberatung wird immer nach dem tatsächlichen Aufwand vergütet. Es ist allerdings angesichts der unrealistisch hohen Provisionen schwer vorstellbar, dass Honorare die Provisionskosten übersteigen.

Ulf Niklas: Diese Aussage für sich betrachtet ist natürlich richtig. Es ist auch keinesfalls der Anspruch der Honorarberatung, immer die günstigere Alternative gegenüber der provisionierten Beratung zu sein. Der erste Anspruch liegt in ihrer tatsächlichen Unabhängigkeit und dadurch hervorragenden qualitativen Beratungsergebnissen für den Kunden. Wir haben allerdings im beruflichen Alltag in langen Jahren fast ausschließlich Fälle erlebt, in denen die

Honorarberatung für den Kunden auch zu einem ökonomisch deutlich besseren Ergebnis geführt hat. Die derzeit in den Produkten eingepreisten Provisionen sind einfach sehr hoch und können so für den Honorarberater auch vollständig aufwandsdeckend und für den Kunden in aller Regel deutlich unterboten werden. Aber der Preisdruck auf die hohen Provisionen wird weiter zunehmen.

Vielen Dank für das Gespräch. ■



Dieter Rauch, Verbund Deutscher Honorarberater, Amberg



Ulf Niklas, Bundesinitiative der Honorarberater, Berlin

Wealth Cap kauft 53-MW-Solarpark in Brandenburg

Wealth Cap hat die Photovoltaikanlage Lieberose in der brandenburgischen Gemeinde Turnow-Preilack erworben. Verkäufer ist Juwi Solar. Das Investitionsvolumen beläuft sich auf 160 Millionen Euro. Das Kraftwerk ist seit vergangenem Herbst am Netz. Den Start des ersten Solarfonds plant Wealth Cap für Juli 2010.