



Viel Papier, kaum Wirkung: 2014 trat das „Gesetz zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente“ in Kraft. Das mit der Regulierung hat geklappt, das mit der Förderung eher nicht.

Gesetz **ohne** Kraft

Die **Honoraranlageberatung** kommt in Deutschland kaum voran, obwohl es durchaus einen Markt für diese Dienstleistung geben dürfte. Woran liegt das? Eine Spurensuche.

Anfang Oktober waren genau 37.961 Finanzanlagenvermittler beim Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) registriert. Dagegen wirkt die Zahl der Honorar-Finanzanlagenberater winzig, sie liegt bei 205. In der Bankenwelt fällt das Verhältnis noch krasser aus: Die Bundesbank zählte zuletzt 1.717 Kreditinstitute in Deutschland – und nur eines davon bietet Honoraranlageberatung an.

Das ist durchaus erstaunlich, schließlich wettern Verbraucherschützer seit Jahren gegen das Provisionssystem. Mag sein, dass die meisten Anleger den Unterschied zwischen honorar- und provisionsbasierter Beratung immer noch nicht kennen. Dennoch ist es unwahrscheinlich, dass die Nachfrage nach dieser Dienstleistung gerade mal ausreicht, um 0,5 Prozent der gewerblichen Finanzmakler und 0,06 Prozent der Banken ein Auskommen zu sichern.

Der wichtigste Grund für die geringe Marktdurchdringung ist denn auch anderswo zu suchen: in der unglücklichen Regu-

lierung. Die Honoraranlageberatung in Deutschland ist seit August 2014 gesetzlich geregelt. Das Gesetz bietet im Wesentlichen einen Bezeichnungsschutz, bürdet den Banken und Gewerbetreibenden im Gegenzug aber zahlreiche Pflichten auf.

»Es ist wenig hilfreich, die Bezahlform in den Vordergrund zu rücken statt den Vorteil für den Anleger.«

Karl Matthäus Schmidt, Quirin

Auf der anderen Seite ist es den „normalen“ Finanzdienstleistern nicht verboten, auf Provisionen zu verzichten und ihren Kunden eine Rechnung zu stellen. Sie dürfen diese Dienstleistung bloß nicht als

„Honoraranlageberatung“ vermarkten. Im Private Banking finden „All in Fee“-Konzepte immer mehr Anklang, und unter freien Vermittlern gehören Servicegebührenmodelle längst zum Standard (siehe FONDS professionell 2/2019, Seite 254). Das ist zwar keine Honorarberatung der reinen Lehre, geht aber in die gewünschte Richtung: Incentiviert wird nicht mehr der Produktverkauf, sondern die Betreuung und Beratung des Kunden – unabhängig von der Höhe der Provision.

Zielt das Gesetz also völlig an der Praxis vorbei? Für weite Teile des Marktes scheint das tatsächlich zu gelten. Es gibt aber Finanzdienstleister, die das Regelwerk für sich zu nutzen wissen. Eine Spurensuche.

34f statt 34h

Thomas Sättele aus Hirschberg bei Heidelberg darf zu Recht von sich behaupten, zu den Vorreitern der honorarbasierter Beratung in Deutschland zu gehören. Schon seit dem Jahr 2007 schreiben er und seine Kollegen Rechnungen, statt wie zuvor ausschließlich auf Provisionen zu setzen – mit Erfolg: Mittlerweile beschäftigt Sätteles Unternehmen Fondsbroker Financial Consulting 14 Mitarbeiter, die in Summe rund 175 Millionen Euro betreuen.

Über eine Erlaubnis als Honorar-Finanzanlagenberater nach Paragraf 34h Gewerbeordnung verfügt die Fondsbroker AG jedoch nicht, sie behielt ihre 34fLizenz. Seit fünf Jahren schließen Sättele und seine Kollegen zwar nur noch Verträge ab, die eine vollständige Rückerstattung der Provisionen vorsehen. Unter den Bestandskunden finden sich aber noch einige, bei denen Bestandscourtagen fließen – entsprechend niedriger fällt die Servicegebühr aus.

„Wir haben einige Versuche unternommen, alle Kunden auf das neue Modell umzustellen, was uns erlaubt hätte, auf eine 34h-Erlaubnis zu wechseln. Aber das fällt sehr schwer“, berichtet Sättele. „Einige der ‚alten‘ Kunden sehen keinen Grund für einen Wechsel, weil sie uns ohnehin nie einen Interessenkonflikt unterstellt haben.“ Hinzu kommt: Auf ein Beratungshonorar fällt Mehrwertsteuer an, auf Provisionen nicht. Sprich: Will der Berater unterm Strich das Gleiche verdienen, ist für den Kunden die Honorarberatung teurer. Das Fehlen einer 34h-Erlaubnis spiele für die Kunden in der Praxis keine Rolle, hat Sättele beobachtet. „Entscheidend sind das Konzept und die Anlagephilosophie, nicht die Bezeichnung“, sagt er.

Optionen offenhalten

Philipp Mertens von der Kanzlei BMS Rechtsanwälte aus Düsseldorf pflichtet ihm bei: „Der Mehrwert aus der Differenzierung, den das Gesetz bieten soll, wird in der Praxis nicht erkennbar“, sagt der Jurist. „Bei überzeugten Honorarberatern gehört es zum guten Ton, sich entsprechend registrieren zu lassen. Dem Verbraucher ist der Begriff aber letztlich egal. Das würde sich erst ändern, wenn es nicht nur einen Bezeichnungsschutz, sondern auch eine Bezeichnungspflicht gäbe.“ Sprich: Wenn der



»Der Mehrwert aus der Differenzierung, den das Gesetz bieten soll, wird in der Praxis nicht erkennbar.«

Philipp Mertens, Kanzlei BMS

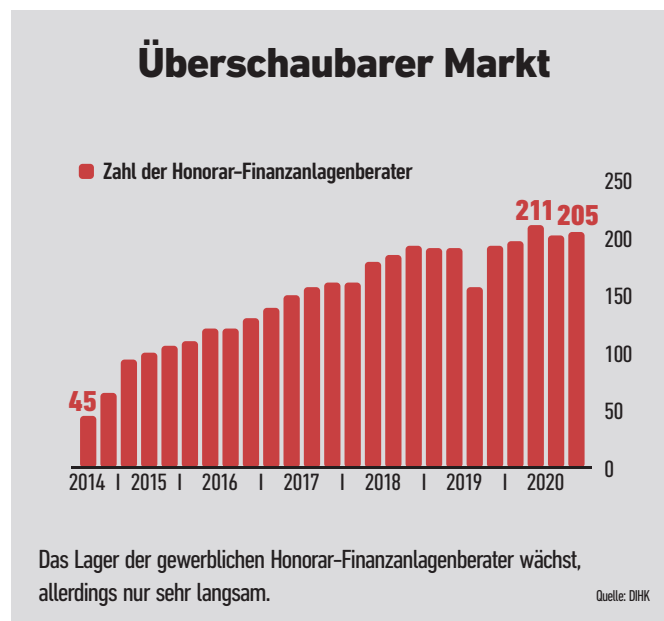
„herkömmliche“ Vermittler prominent deutlich machen müsste, dass er vom Produktgeber bezahlt wird, hätten die Honorarberater wahrscheinlich Zulauf.

Davor Horvat, Vorstand der Honorarfinanz aus Karlsruhe, kann durchaus nachvollziehen, wenn sich ein Berater angesichts der aktuellen Rechtslage alle Optionen offenhalten will. „Es gibt Makler, die argumentieren: ‚Mein Kunde soll entscheiden, ob er auf Honorar- oder Provisionsbasis beraten werden möchte‘. Darum behalten sie ihre alte Erlaubnis.“ Das sei einerseits verständlich, ärgere ihn andererseits aber auch: „Warum können ‚normale‘ Vermittler Mischmodelle anbieten, während Honorarberater nur auf Rechnung arbeiten dürfen? Da müsste meiner Meinung nach eine klare Trennung her!“

Erfolg in der Nische

Horvats Unternehmen ist einer von nur 17 Wertpapierdienstleistern, die offiziell eine „Honorar-Anlageberatung“ anbieten dürfen, weil sie im entsprechenden Bafin-Register geführt werden (siehe Tabelle Seite 296). Die Honorarfinanz bietet Beratern eine Art Franchisesystem, ein schlüsselfertiges Konzept, mit dem sie um Kunden werben können. Mittlerweile haben sich 27 Berater seinem Haftungsdach angeschlossen, drei weitere stehen in den Startlöchern. Für diese Nische darf das als Erfolg gelten, gemessen am Gesamtmarkt ist Horvats Unternehmen jedoch winzig.

Dass die Honorarberatung in Deutschland kaum verbreitet ist, liegt allerdings nicht unbedingt am fehlenden Willen der Vermittler, meint Patrick Greiner. „Viele, die vielleicht gern auf Honorarbasis arbeiten würden, dürfen das nicht, weil ihre Verträge das nicht erlauben“, argumentiert der Finanzberater aus Leverkusen. „Den Handelsvertretern vieler großer Finanzvertriebe ist es beispielsweise explizit untersagt, ihren Kunden sogenannte Nettotarife zu vermitteln, und Banken sehen in aller Regel ohnehin





Thomas Sättele, Fondsbroker Financial Consulting: „Das Fehlen einer 34h-Erlaubnis spielt für die Kunden in der Praxis keine Rolle.“

keine Honorarmodelle vor.“

Greiner hat sich 2014 bewusst für die 34h-Erlaubnis entschieden. Er sieht das Honorarberatergesetz nicht als gescheitert an, denn es biete durchaus Vorteile. „Nur wenige Berater haben eine 34h-Lizenz. Das ist ein Alleinstellungsmerkmal, mit dem man sich deutlich vom Wettbewerb abgrenzen kann“, sagt er. Eine Anlageberatung offeriert Greiner ab 75.000 Euro Vermögen. Dafür zahlen Kunden eine Servicegebühr von einem Prozent auf das betreute Vermögen. „Im Gegenzug erstatten wir unseren

Kunden die Kickback-Provisionen zurück. Das ist ein individueller Vorteil, der bei den Kunden sehr gut ankommt“, berichtet er. Das wäre rechtlich zwar auch mit einer 34h-Erlaubnis möglich, die „saubere“ Lösung war Greiner aber lieber. In seinem Fall ist das wichtig, schließlich positioniert er sich explizit als Alternative zur klassischen Vermittlung auf Provisionsbasis.

Auch Horvat erkennt Vorteile bei der Vermarktung. „Es gibt ein kleines, aber feines Publikum, das genau unsere Dienstleistung sucht“, sagt er. „Wir bekommen mittlerweile im Jahr mehr als 200 Anfragen über unsere Website, fast immer suchen die Interessenten explizit nach einer ‚unabhän-



Davor Horvat, Honorarfinanz: „Das Wort ‚Honorarberatung‘ ist den Anlegern egal, aber auf die ‚Unabhängigkeit‘ legen sie großen Wert.“

vielen dieser Interessenten tatsächlich Kunden zu machen.

»Viele, die vielleicht gern auf Honorarbasis arbeiten würden, dürfen das nicht, weil ihre Verträge das verbieten.«

Patrick Greiner, Honorarberater

gigen‘ Beratung. Das Wort ‚Honorarberatung‘ ist den Anlegern egal, aber auf die ‚Unabhängigkeit‘ legen sie großen Wert.“ Der Honorarfinanz würde es gelingen, aus

Unglücklicher Begriff

Auf durchwachsene Erfahrungen mit der Bezeichnung Honorarberatung blickt auch Karl Matthäus Schmidt zurück, der Vorstandschef der Quirin Privatbank. „Diesen Begriff gibt es nur in Deutschland“, sagt er. In allen anderen Ländern sei von „unabhängiger Beratung“ die Rede, was den Kern der Sache viel besser treffe. „Es ist wenig hilfreich, die Bezahlform in den Vor-

Wann darf sich ein Anlageberater „unabhängig“ nennen?

Früher konnte eine Bank problemlos behaupten, ihre Kunden „unabhängig“ zu beraten. Seit Mifid II geht das nicht mehr. Die Hintergründe.

Bezeichnungsschutz: Mit Formulierungen wie „Unabhängige Honorar-Anlageberatung“ dürfen laut Paragraf 94 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) nur Wertpapierdienstleistungsunternehmen werben, die im entsprechenden Bafin-Register (siehe Tabelle nächste Seite) verzeichnet sind. Diese Institute müssen strenge Regeln befolgen, unter anderem dürfen sie keine Provisionen einbehalten.

Wohlverhaltenspflichten: „Wertpapierdienstleistungsunternehmen dürfen sich – außerhalb des Anwendungsbereichs des Paragrafen 94 WpHG – nicht als ‚unabhängig‘ bezeichnen, wenn dieser Umstand tatsächlich nicht zutrifft“,

betont die Bafin auf Anfrage von FONDS professionell. Sonst läge ein Verstoß gegen die Wohlverhaltenspflichten (§ 63 Abs. 6 Satz 1 WpHG) vor. „Verstöße kommen vereinzelt, aber nicht häufig oder systematisch vor. Wir gehen diesen nach“, so die Bundesanstalt.

Gewerbliche Vermittler: Wertpapierdienstleistungsunternehmen müssen Kunden vor der Anlageberatung informieren, ob sie eine unabhängige Beratung anbieten oder nicht. „Für gewerbliche Finanzberater gibt es diese Pflicht interessanterweise nicht“, sagt Philipp Mertens, Partner der Düsseldorfer Kanzlei BMS Rechtsanwälte. „Sie müssen lediglich offenlegen, ob sie als Finanzanlagenvermittler oder als Honorar-Finanzanlagenberater tätig sind. Das Wort ‚unabhängig‘ spielt keine Rolle.“



dergrund zu rücken statt den Vorteil für den Anleger“, sagt Schmidt. „Honorarberatung klingt nicht nur sperrig, sondern auch teuer. Die eigentliche Philosophie dahinter wird gar nicht deutlich, nämlich dass der Anlageberater auf der Seite des Kunden steht, so wie ein Steuerberater.“ Bei der Quirin Privatbank hatte diese Erkenntnis schon Konsequenzen: Seit einigen Jahren präsentiert sich das Institut als Vorreiter in Sachen unabhängiger Anlageberatung, nicht mehr als Pionier der Honorarberatung.

Und wie erklärt sich Schmidt, dass sich keine andere deutsche Bank dem 2014 verabschiedeten Gesetz unterworfen hat, obwohl in Umfragen viele Privatkunden betonen, eine unabhängige Beratung zu bevorzugen? „Die Banken verdienen mit dem Produktverkauf schlicht noch zu viel Geld“, sagt er. „Erst wenn ihre Erträge weiter dahinschmelzen, weil die Höhe der Provisionen sinkt, setzt vielleicht ein Umdenken ein. Vorher nicht.“

Sättele bedauert seinen Schritt in Richtung Honorar nicht, auch wenn er einräumt, dass er anfangs eine Durststrecke durchstehen musste. Heute betont er, dass



»Honorarberatung klingt nicht nur sperrig, sondern auch teuer.«

Karl Matthäus Schmidt,
Quirin Privatbank

der Abschied von der Provision nicht nur in der Kundengewinnung hilft, sondern

auch bei der Rekrutierung neuer Mitarbeiter. „Wir konnten in den vergangenen zwei bis drei Jahren einige hoch qualifizierte junge Berater für uns gewinnen“, berichtet der 55-Jährige. „Das führe ich auch auf die Philosophie der provisionsfreien Beratung zurück, die eine Kundenbetreuung ohne Interessenkonflikte ermöglicht. Darauf legt die junge Generation großen Wert.“

Interessante Nische

Übrigens können auch Fondsbroker-Kunden mittlerweile eine „echte“ Honorarberatung erhalten, und zwar über die vor zwei Jahren gegründete Tochtergesellschaft FB Honoraranlageberatung. „Die Überlegung war: Es kann nicht sein, dass wir seit Jahren Unabhängigkeit predigen und selbst keine Antwort darauf geben können, die eins zu eins den Maßgaben des Gesetzes entspricht“, sagt Sättele. Die Gesellschaft, die personell und organisatorisch vom Mutterkonzern getrennt arbeitet, bietet die Honoraranlageberatung unter dem Haftungsdach von NFS Netfonds an.

„Für das normale Privatkundengeschäft bräuchten wir dieses Tochterunternehmen nicht“, sagt Sättele. „Aber es gibt eine interessante Nische, in der die unabhängige Honoraranlageberatung als Argument zieht, nämlich wenn es um Stiftungen, Nachlass- und Betreuungsmandate geht.“ Diese Kunden seien nur dem Vermögensinhaber verpflichtet, betont er. Das sei auch bei der Auswahl des Betreuers zu berücksichtigen. „Sollen Interessenkonflikte und Provisionszahlungen ausgeschlossen werden, bleibt eigentlich nur die unabhängige Honoraranlageberatung, um Haftungsrisiken zu vermeiden“, meint Sättele. Diese Denkweise setze sich zunehmend auch an Amtsgerichten und bei Rechtspflegern durch. Er denkt laut: „Stellen Sie sich vor, bei Nachlass- und Betreuungsmandaten würde eine Verpflichtung zur Honoraranlageberatung eingeführt. Dann wäre diese Lizenz auf einen Schlag für viele Berater enorm attraktiv!“

BERND MIKOSCH **FP**

Bafin-Register unabhängiger Honorar-Anlageberater

Institut	Ort	Eintragung
BRW Finanz	Braunschweig	Aug. 14
BV & P Vermögen	Kempten	Dez. 14
Bremer Family Office	Bremen	Aug. 14
Brilliant Vermögensverwaltung	Düsseldorf	Nov. 14
DWPT Deutsche Wertpapiertreuhand	Herzogenaurach	Jan. 18
FP Asset Management	Freiburg	Mai. 15
GSAM + Spee Asset Management	Krefeld	Jan. 15
Honoris Treuhand	Berlin	Sept. 14
Honorarfinanz	Karlsruhe	Jan. 16
NFS Netfonds Financial Service	Hamburg	Sept. 14
Niklas Berliner Honorarberater	Berlin	Aug. 14
Providens Vermögensmanagement	Frankfurt/Main	Aug. 14
Quirin Privatbank	Berlin	Aug. 14
Schäfer Regensburger Vermögensmanagement	Münster	Jul. 15
Sineus Financial Services	Melle	Aug. 14
Sladek Vermögensberatung	Berlin	Aug. 14
Thomas Freiburger Vermögensverwaltung	Maitenbeth	Aug. 14

Nur diese 17 Wertpapierdienstleister dürfen aktuell eine unabhängige Honorar-Anlageberatung anbieten. Darunter findet sich mit Quirin bloß eine Bank.

Quelle: Bafin | Stand: 3.11.2020