

FINANZBERATUNG REFORMIEREN - VERTRAUENSLÜCKE SCHLIEßEN

Empfehlungen des Verbraucherzentrale Bundesverbands zur Umsetzung eines Provisionsverbots in Deutschland

HINTERGRUND

Im Jahr 2013 hat Großbritannien ein Provisionsverbot in der Finanzanlageberatung eingeführt. Anlageberater dürfen sich seitdem ausschließlich von ihren Kunden vergüten lassen. Ziel des Verbots war es, den in Provisionssystemen immanenten Fehlanreiz zum Verkauf von teuren Anlageprodukten zu eliminieren. In der Folge hat sich die Qualität der Beratung in Großbritannien deutlich verbessert.¹ Der Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv) fordert, Provisionen auch in Deutschland zu verbieten.²

Bei der Umsetzung eines Provisionsverbots kann Deutschland von den in Großbritannien gemachten Erfahrungen profitieren. Aus Sicht des vzbv wurde in Großbritannien unterschätzt, dass Verbraucher nur geringes Vertrauen in die bisher durch Provisionen finanzierte Finanzberatung haben und daher häufig nicht bereit sind eine Beratung direkt zu bezahlen. In einem aktuellen Beitrag der University of Oxford heißt es dazu:

“Germany would be well advised to follow the example of the UK, the Netherlands and Australia, which have banned such commissions for investment advice (...). In doing so, Germany must be careful not to fall into the advice gap that those countries that have banned commissions have. The major challenge here is to restructure the remuneration system of the advice market without creating an advice gap.”³

Aus Sicht des vzbv ergeben sich aus den in Großbritannien gemachten Erfahrungen zwei zentrale Empfehlungen für die Umsetzung eines Provisionsverbots in Deutschland.

VERBRAUCHER ZIELGERICHTET INFORMIEREN - VERTRAUENSLÜCKE SCHLIEßEN

Ein entscheidender Faktor in der Finanzberatung ist Vertrauen. In Deutschland wie in Großbritannien schneiden Finanzberater bei Umfragen zum Verbrauchervertrauen schlecht ab. Ein guter Teil dieses Misstrauen stammt aus persönlichen Erfahrungen, die Verbraucher mit vertriebsorientierter Provisionsberatung gemacht haben.⁴ Dieser Mangel an Vertrauen schlägt sich in der Anzahl der Verbraucher

¹ Vgl. Hintergrundpapier des vzbv „Wirkung des Provisionsverbots in Großbritannien“: <http://www.vzbv.de/pressemitteilung/grossbritannien-zeigt-provisionsverbot-verbessert-anlageberatung>.

² Vgl. Forderungen des vzbv zur Bundestagswahl 2017: <http://www.vzbv.de/btw2017/forderungen-des-vzbv>.

³ <https://www.law.ox.ac.uk/research-subject-groups/commercial-law-centre/blog/2017/05/uk-ban-commissions-relating-retail>

⁴ Vgl. How financial services lost its mojo – and how it can get it back S.5, http://pwc.blogs.com/files/how-financial-services-lost-its-mojo---and-how-it-can-get-it-back_full-report.pdf.

nieder, die auf Finanzberatung verzichten, wenn sie dafür direkt bezahlen müssen. Die Britische Finanzaufsicht schreibt in diesem Zusammenhang:

“Trust may also be a significant factor, following the past mis-selling of products such as personal pensions, structured products, payment protection insurance and endowment mortgages. Although the RDR [Gesetzespaket zur Einführung des Provisionsverbots, Anm. des vzbv] made significant progress in professionalising the advice industry, and levels of trust are high amongst those who already receive advice, there is evidence that trust in advisers remains low among the general population.”⁵

Durch die Verbesserung der Beratungsqualität in Folge des Provisionsverbots verbessert sich demnach auch das Vertrauen von Verbrauchern in Finanzberatung. Die Erfahrungen aus Großbritannien zeigen allerdings gleichzeitig, dass sich die Wahrnehmung der Verbraucher nicht unmittelbar an die gestiegene Beratungsqualität anpasst. So stellt die Britische Finanzaufsicht weiterhin fest:

„There is also evidence of relatively low consumer awareness of the changes introduced by the RDR. This lack of awareness of new requirements and higher standards may help to explain the continuing lack of trust in advisers.”⁶

Bei der Umsetzung eines Provisionsverbots in Deutschland sollte daher berücksichtigt werden, dass das System der vertriebsorientierten Provisionsberatung eine tief greifende Vertrauenslücke hinterlassen hat. Vertrauensbildende Maßnahmen wie gezielte Informationskampagnen für Verbraucher sowie eine Einbindung der Arbeitgeber in diese Information sowie die Organisation von Beratungsangeboten können den Abbau der Vertrauenslücke beschleunigen.

ALTERNATIVE ZAHLUNGSMODELLE BEREITSTELLEN

Ein in der Debatte in Deutschland zum Provisionsverbot in Großbritannien häufig wiederholte Behauptung ist, dass in Folge des Verbots ein Preisausschluss stattgefunden habe (sogenannte Beratungslücke oder „advice gap“). Demnach würden Verbraucher keine Finanzberatung mehr in Anspruch nehmen, da diese nun direkt bezahlt werden müsse und häufig zu teuer sei.

Der Behauptung liegt das Missverständnis zu Grunde, dass Provisionsberatung für Verbraucher kostenfrei sei. Tatsächlich tragen Verbraucher auch innerhalb eines Systems provisionsbasierter Finanzberatung die Kosten der Beratung selbst. Üblicherweise werden die Kosten der Beratung dabei über die laufenden Kosten eines Produkts oder durch Ausgabeaufschläge gedeckt. Verbraucher zahlen die Kosten der Beratung so zunächst an den Produkthersteller, der diese als Provision an den Vertrieb weiterreicht. Ein Unterschied zwischen einer provisionsfinanzierten und einer direkt zu vergütenden Beratung auf Honorarbasis besteht daher darin, dass das Honorar direkt bezahlt werden muss und nicht über die laufenden Kosten des erworbenen Produkts sozusagen „auf Raten“ entrichtet werden kann. Die in Großbritannien gemachte Beobachtung, dass nach Einführung des Provisionsverbots weniger Verbraucher eine Beratung in Anspruch genommen haben kann daher

⁵ Financial Advice Market Review 1 (FAMR) S. 23.

⁶ FAMR 1 S. 23.

nicht als Preisausschluss gedeutet werden. Es liegt vielmehr nahe, einen Liquiditätsausschluss anzunehmen. Die daraus abgeleitete Empfehlung lautet, alternative Zahlungsmodelle zur direkten Vergütung eines Beratungshonorars zur Verfügung zu stellen.

In Großbritannien wurden zur Vermeidung eines Liquiditätsausschlusses im Nachgang des Provisionsverbots bereits entsprechende Nachbesserungen beschlossen. So ist es heute möglich Finanzberatung in Raten zu bezahlen, das eigene Investment zu beleihen oder Steuervorteile für die Inanspruchnahme von Finanzberatung geltend zu machen.⁷

Ein für die positive Wirkung eines Provisionsverbots maßgeblicher Punkt, der unmittelbar mit der direkten Vergütung der Beratung zusammen hängt, betrifft die Anreizwirkung für Verbraucher. Innerhalb eines Provisionssystems werden die Kosten aller Beratungen von denjenigen getragen, die im Rahmen der Beratung ein Anlageprodukt erwerben. Verbraucher, die eine Beratung in Anspruch nehmen aber kein Produkt erwerben, tragen zunächst auch keine Kosten. Für Verbraucher besteht daher ein Anreiz, als Trittbrettfahrer die Kosten der Beratung der Allgemeinheit aufzubürden und die Anlageprodukte außerhalb der Beratung zu erwerben. Ein Provisionsverbot führt hingegen dazu, dass Verbraucher nur die durch sie selbst verursachten Beratungskosten tragen. Damit wäre zum einen der Anreiz für Trittbrettfahrer beseitigt. Zum anderen kann durch die direkte Sichtbarkeit ein Preis- und Qualitätswettbewerb hinsichtlich der bisher verdeckten Beratungskosten stattfinden der gleichzeitig zu höherer Qualität bei geringeren Preisen führt.

FAZIT

Zusammenfassend zeigen die Erfahrungen aus Großbritannien, dass ein Provisionsverbot die Qualität der Finanzberatung erheblich verbessert. Allerdings sollte bei der Umsetzung in Deutschland darauf geachtet werden, dass gezielte Maßnahmen zur Verringerung der Vertrauenslücke erforderlich sind. Genauso wichtig ist es Verbrauchern alternative Zahlungsmodelle zur direkten Vergütung einer Beratung zur Verfügung zu stellen.

Kontakt

*Verbraucherzentrale
Bundesverband e.V.*

*Team
Finanzmarkt*

*Markgrafenstraße 66
10969 Berlin*

finanzen@vzbv.de

⁷ FAMR 2 S. 7f.