

# NIEDERLÄNDISCHE VERBRAUCHER PROFITIEREN VOM PROVISIONSVERBOT

Die niederländischen Behörden evaluieren ihr Provisionsverbot

## HINTERGRUND

In den Niederlanden ist es seit 2013 verboten, komplexe Finanzprodukte wie Hypotheken und Lebensversicherungen auf Provisionsbasis zu vertreiben. Ein Jahr später wurde dort auch der Provisionsvertrieb von anderen Finanzprodukten wie beispielsweise Aktien untersagt. Berater dürfen seitdem nur noch auf Honorarbasis arbeiten und werden direkt von den Kunden bezahlt. Damit sind die Niederlande das zweite europäische Land, neben Großbritannien, das sich für ein Provisionsverbot bei Finanzanlageprodukten entschieden hat.<sup>1</sup>

Anfang dieses Jahres wurden zwei Studien im Auftrag des niederländischen Finanzministeriums zum Thema veröffentlicht. Kernergebnis: Niederländische Verbraucher profitieren von höherer Beratungsqualität und besseren Produkten. Die Ergebnisse spiegeln die in Großbritannien gemachten Erfahrungen und untermauern die Forderung des vzbv, den Provisionsvertrieb von Finanzanlagen auch in Deutschland zu verbieten.

## ERGEBNISSE DER UNTERSUCHUNGEN

Die Beratungsqualität ist in Folge der Reform gestiegen. In den Berichten heißt es sinngemäß:

- Wer sich heute in den Niederlanden beraten lässt, erhält kompetentere und neutrale Expertise gegenüber der Zeit vor der Reform.<sup>2</sup>
- Produkte, die auf Provisionsmaximierung ausgelegt waren, sind vom Markt verschwunden. Die vorher für den Vertrieb verwendeten Provisionen können nun Verbrauchern zugutekommen.
- Die Finanzindustrie in den Niederlanden bestätigt, dass im Zuge der Reform die Beratungsqualität gestiegen ist.
- Die Mehrheit der Finanzberater spricht sich gegen eine Rückkehr zum Provisionssystem aus.
- Gleichzeitig zeichnet sich ab, dass neue Zahlungsmodelle nötig sind, um Verbrauchern die Finanzierung der vorab zu zahlenden Beratungskosten zu erleichtern.<sup>3</sup>
- 90 Prozent der Verbraucher ist nicht klar, dass sich die Beratungsleistung durch das Provisionsverbot verändert hat. Vertrauen, dass durch den Provisionsvertrieb verspielt wurde, ist daher nur langsam wieder aufzubauen.
- Nur zwei Prozent aller Verbraucher sehen in der direkten Bezahlung von Finanzberatung eine Hürde, diese in Anspruch zu nehmen.<sup>4</sup>

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

<sup>2</sup> Vgl. „Zakelijker verhoudingen – de markteffecten van het provisieverbod.“ S.7.

<sup>3</sup> Bei der Provisionsberatung bezahlen zwar üblicherweise die Produkthanbieter die Kosten der Beratung, decken diese Aufwendungen aber durch schlechtere Produktqualität in Form von hohen Kosten zu Lasten der Verbraucher. Honorarberatung ist also nicht teurer als Provisionsberatung. Die Bezahlung ähnlich zu strecken, wie es bei Provisionen üblich ist, kann aber helfen Liquiditätsprobleme zu vermeiden.

## FAZIT

Um Fehlanreize in der Finanzberatung zu verringern, wurde in den Niederlanden der Provisionsvertrieb von Finanzanlage- und anderen Finanzprodukten seit 2013 verboten. Nach den ersten Ergebnissen zur Wirkung des Provisionsverbots lässt sich eine positive Bilanz ziehen:

- Niederländische Verbraucher profitieren von höherer Beratungsqualität und von besseren Produkten, da Produkte, die auf Provisionsmaximierung ausgelegt waren, vom Markt verschwunden sind.
- Die Höhe der Honorare von Finanzberatern ist für Verbraucher kaum eine Hürde, diese in Anspruch zu nehmen.
- Gleichzeitig geht aus den Berichten hervor, dass es sinnvoll ist flexible Bezahlformen, wie Ratenzahlungen, einzuführen.
- Dass die Finanzberatung durch das Provisionsverbot vertrauenswürdiger wird, sollte besser kommuniziert werden.

## Kontakt

*Verbraucherzentrale  
Bundesverband e.V.*

*Team  
Finanzmarkt*

*Markgrafenstraße 66  
10969 Berlin*

*Finanzen@vzbv.de*

---

4 Vgl. „Consumentenonderzoek in het kader van de evaluatie van het provisieverbod“ S.14:

„De recente sluiters die geen adviseur hadden geraadpleegd, noemden het zelf verstand hebben van financiële zaken het vaakst als reden om het product zonder advies af te sluiten (65%, Tabel 2.6). Binnen deze groep is 1 op 5 werkzaam in de financiële sector (4% als adviseur). Binnen de groep die advies inwon is dat 1 op 16 (0,2% als adviseur). 16% noemde de hoogte van de advieskosten als een reden om geen advies in te winnen; **dit is 2% van de totale steekproef**. 0,7% van de respondenten (4 van de 550) noemde de hoogte van de advieskosten als enige reden om het product zonder advies af te sluiten.“