

EUROPÄISCHE PROVISIONSVERBOTE & DEUTSCHE FEHLDARSTELLUNGEN

Eine Aufarbeitung der Diskussion über Provisionsverbote im Vereinigten Königreich und in den Niederlanden

EINFÜHRUNG

Im Jahr 2013 haben die Niederlande und das Vereinigte Königreich, jeweils unabhängig voneinander, Provisionsverbote für den Vertrieb von Finanzanlageprodukten an Verbraucher eingeführt. Beide Länder waren zu dem Schluss gekommen, dass Provisionen den Markt zu Lasten von Verbrauchern verzerren. Kern der Einsicht: In der Provisionsberatung werden die am höchsten provisionierten Produkte vertrieben, egal ob das im Interesse der Verbraucher ist oder nicht.

Das Provisionsverbot ist ein Erfolgsmodell. Die Qualität der Finanzberatung und die Produktqualität sind in beiden Ländern in Folge der Reformen gestiegen. Diese Erfolge wurden erzielt, ohne dass der Finanzmarkt gelitten hätte. Auch die Darstellung von massenhafter Ausgrenzung finanziell schwacher Verbraucher lässt sich angesichts der Datenlage nicht halten. Trotzdem bestimmen genau solche Ängste den Diskurs über ein Provisionsverbot in Deutschland. Dieser Text setzt sich an Hand der offiziellen Berichte aus dem Ausland mit diesen Sorgen auseinander.

BERATUNGSLÜCKE

Das prominenteste Argument gegen ein Provisionsverbot in Deutschland klingt in etwa so: „Finanzberatung ist teuer, Menschen mit nur wenig Geld können sich das nicht leisten, also werden Kleinanleger von der Finanzberatung ausgeschlossen.“ Diesen vermeintlichen Ausschluss nennen die Gegner eines Provisionsverbotes gerne „Beratungslücke“. Das Problem an diesem Argument ist, dass es mit den Praxiserfahrungen aus den Niederlanden und dem Vereinigten Königreich unvereinbar ist.

Eine Beratungslücke nach diesem Argument würde entstehen, wenn Verbraucher Finanzberatung wünschen, sich aber keine leisten können. Die vom britischen Finanzministerium in Kooperation mit der Finanzaufsicht durchgeführten Untersuchungen¹ zeigen, dass es diesen Fall so gut wie nicht gibt. Von den 25 Prozent der Bevölkerung im Vereinigten Königreich, die potenziell Finanzberatung gebraucht hätten, sagten neun Prozent, sie wollten oder konnten sich keine Beratung leisten. Das bedeutet, nur ungefähr zwei Prozent der Gesamtbevölkerung wollten oder konnten sich keine Beratung leisten.² Ähnliches geht auch aus den Berichten der Niederländischen Behörden hervor: Nur zwei Prozent der Verbraucher dort sahen die Kosten einer Finanzberatung als Hindernis, sich beraten zu lassen.³

¹ Financial Advice Market Review (FAMR); „Final Report“ (2016), „Baseline Report“ (2017) & „Progress Report“ (2017).

² Vgl. FAMR (2017), „Baseline Report“, S.10f.

³ Vgl.: „Consumenten en financieel advies: Consumentenonderzoek in het kader van de evaluatie van het provisieverbod“ S14.

In Feldversuchen hat sich gezeigt, dass auch Verbraucher mit Anlagesummen von 10.000 Pfund keine Schwierigkeiten hatten, Finanzberatung zu bekommen. Wie klein eine Anlagesumme wirklich sein darf, bevor es keinen Sinn mehr ergibt Finanzberatung in Anspruch zu nehmen, ist nicht abschließend geklärt. Die meisten Beratungsfirmen setzen aber kein Mindestvolumen.⁴ In Deutschland gab es Behauptungen, dass mindestens 100.000 Pfund nötig seien, um sich in Großbritannien noch beraten zu lassen.⁵ Das ist nachweislich falsch. Sollte es eine kritische Anlagesumme geben, müsste sie unterhalb der 10.000-Pfund-Grenze liegen, sonst hätten die Britischen Behörden sie unterdessen gefunden.

Es gibt einen weiteren, rein logischen, Grund warum das Argument mit der Beratungslücke nicht stimmen kann. Anlageberatung wird nicht dadurch teurer, dass sie vom Kunden direkt bezahlt wird. Das heißt, wenn sich Verbraucher heute eine Beratung, die sie über Provisionen bezahlen leisten können, dann können sie auch das Vertriebsinteresse umgehen und den Betrag selber überweisen. Im Gegenteil ist vielmehr davon auszugehen, dass Honorarmodelle zu einem intensiveren Preiswettbewerb führen, da die Kosten der Beratung direkt ersichtlich sind.

Ursprung der Legende um die Beratungslücke ist, dass die Britischen Behörden den Begriff verwenden, um die Unvollständigkeit des Marktes zu beschreiben. Nach den Exzessen des Provisionsvertriebes haben viele Anleger das Vertrauen in Beratung verloren. Im Zusammenhang damit verzichteten unterdessen auch Anleger freiwillig auf Beratung, weil sie sich lieber im Internet selber informieren wollen. So gaben in Großbritannien beispielsweise 11 Prozent der Verbraucher, die potentiell Finanzberatung gebraucht hätten, an, aus Mangel an Vertrauen in Berater darauf verzichtet zu haben.⁶ Alle Gründe, aus denen sich Personen entscheiden, keine Beratung in Anspruch zu nehmen, werden dort als Beratungslücke bezeichnet. Das hat mit der Verwendung des Begriffes in Deutschland wenig zu tun.

NACHFRAGE NACH HONORARBERATUNG

Ein weiteres Argument gegen die Abschaffung von Provisionen ist, dass Honorarberatung in Deutschland bereits erhältlich ist, sich aber nicht durchgesetzt hat und damit ergo von Verbraucher keine gewünschte Dienstleistung darstellt. Das Problem an diesem Argument ist, dass viele Verbraucher den Interessenskonflikt der Provisionsberatung kaum erkennen können. Außerdem zeigt sich der Unterschied zwischen guter und schlechter Beratung, wenn überhaupt, erst nach einiger Zeit. Auch dann ist dies nur für Verbraucher ersichtlich, die sich fortgesetzt mit der Entwicklung ihrer Geldanlage auseinandersetzen, diese verstehen und eine Vergleichsgröße für gute Beratung haben. In der Praxis ist Finanzberatung aus der Perspektive von Verbrauchern ein Vertrauensgut. Auf Märkten mit dieser Struktur ist das Argument der mangelnden Nachfrage nach Honorarberatung hinfällig, weil sich bessere Angebote nicht durchsetzen, wenn Verbraucher nicht bewerten können, welches Angebot besser ist. Stattdessen stimmen Verbraucher mit den Füßen ab. Wer dem System nicht vertraut, legt sein Geld gar nicht an oder versucht es auf eigene Faust.

⁴ Vgl. FAMR (2017), "Baseline Report", S.19.

⁵ Vgl. FAZ Standpunkt 22.09.2017 „Realitätslücke schließen!“.

⁶ Vgl. FAMR (2017), "Baseline Report", S.10f.

SCHADEN AN DER BERATUNGSINDUSTRIE

Ein drittes Argument sind die Arbeitsplätze im Finanzvertrieb. Das Argument hier scheint zu sein: „Wenn die Berater nicht mehr von den Anbietern bezahlt werden, und Verbraucher weniger bezahlen oder weniger Beratung wünschen, dann verlieren die Berater ihre Jobs.“

Dazu ist zu bemerken: Jede Beratung wird von Verbrauchern bezahlt. Entweder direkt über ein Honorar oder indirekt über Provisionen, die Verbraucher wiederum über höhere Produktkosten an die Anbieter bezahlen. Der Unterschied ist, dass Honorarmodelle einen Preiswettbewerb für die Dienstleistung Beratung erleichtern, da die Kostenkomponente klar ersichtlich und spürbar ist. Darüber hinaus zeigen die Daten aus Großbritannien und den Niederlanden einen leichten Rückgang bei der Anzahl der Finanzanlageberater. D.h. durch die gestiegenen Anforderungen an Fachwissen und den Preiswettbewerb hat es offenbar eine Auswahl gegeben.⁷ Dies kann aber kaum alarmierend sein. Bessere Qualität, die den Bedarf deckt, ist ein Fortschritt – der Markt ist jetzt effizienter und liefert mehr Wertschöpfung.

Die zentrale Frage ist aber, welche gesamtwirtschaftlichen Schäden durch schlechte Beratung entstehen. Viele Menschen in Deutschland weigern sich, sich mit Finanzthemen auseinander zu setzen. Das liegt auch an einem, nicht ganz falschen, Misstrauen gegenüber der Finanzberatung auf die sie sich verlassen müssten. Der Schaden von schlechten Anlageentscheidungen und von Marktverweigerung ist enorm. Dies wird insbesondere dann deutlich, wenn man sich überlegt, dass auch die Altersvorsorge über Geldanlagen funktionieren soll. Die Rentenlücke resultiert zu großen Teilen aus schlechter Kapitalanlage und Teilnahmeverweigerung aus Skepsis gegenüber dem derzeitigen System. Ohne funktionierende Verbraucher-Finanzmärkte, das heißt ohne Provisionsverbot, wird dieses Problem bestehen bleiben. So werden zum Schutz eines Status Quo völlig unverhältnismäßige Verluste in Kauf genommen – jedes Jahr.

ZUSAMMENFASSUNG

Die „Beratungslücke“ ist ein Schreckgespenst. Weder die Daten aus den Niederlanden noch aus dem Vereinigten Königreich geben Grund für solche Ängste. Vielmehr handelt es sich dabei um eine Strategie, um das derzeitige Provisionsmodell zu verteidigen.

Ähnlich wie bei Ärzten oder Anwälten sind Verbraucher in der Finanzwelt weitgehend darauf angewiesen, das zu tun, was ihnen empfohlen wird. Provisionsberatungen sind Verkaufsgespräche. Solche „Beratungen“ dienen dazu, Finanzprodukte zu vertreiben, allzu häufig ungeachtet der Interessen der Verbraucher. Wer also der Ansicht ist, dass Apotheker keine Ärzte ersetzen können, der kann und muss die gleiche Logik auch auf Finanzmärkte anwenden und für unabhängige Finanzberatung auf Honorarbasis eintreten.

Interessant ist auch, dass die Qualitätsverbesserungen in der Finanzberatung von hiesigen Verteidigern des Provisionssystems kaum angesprochen werden. Dass

⁷ FAMR (2016), „Final Report“, S.18. Die Zahl der Finanzberater ist von 2011 bis 2014 von ca. 40.000 auf etwas über 30.000 gesunken und hat sich dort mit leicht steigender Tendenz stabilisiert.

die Finanzberatung in Großbritannien und in den Niederlanden besser geworden ist, nachdem Provisionen verboten wurden, scheint also unstrittig zu sein, aber nicht in die Darstellung der Anbieter zu passen.

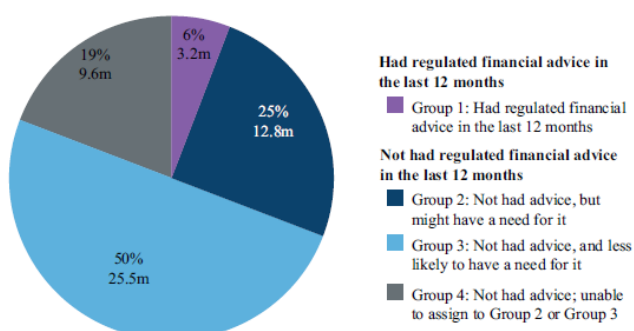
ANHANG: DATENLAGE

Im folgenden Abschnitt sind Daten zur Sachlage zusammengestellt. Die Statistiken in dieser Anlage wurden vom Britischen Finanzministerium und der Finanzmarktaufsicht erhoben und veröffentlicht und dienen hier dazu, die oben dargestellte Argumentation quantitativ zu unterlegen.

„Beratungslücke“

Die erste Darstellung teilt die Bevölkerung in Gruppen auf. Wer hätte möglicherweise Beratung gebraucht, wer hat welche in Anspruch genommen? Die Tabelle danach fokussiert auf die Gruppe derer, die möglicherweise Beratung benötigt hätten, aber keine in Anspruch genommen haben. Insgesamt ist der Teil derer, die aus Kostengründen auf Beratung verzichtet haben verschwindend gering.

Figure 3.1 Number of UK adults that have had regulated financial advice in the last 12 months compared to those that have not had advice (All UK Adults)



Source: Quantitative research to inform the FAMR Baseline, Ignition House (June 2017)⁸

8

Table 3.2 Reasons for not taking regulated financial advice in the last 12 months (All UK Adults in Group 2)

	Group 2 All UK adults who have not had advice, but might have a need for it (column percentages)
I had no need for using an adviser over the last 12 months	50
I decided I could make any decisions on my own	28
I didn't think about it	13
I have little confidence in the quality of financial advice	11
Not got round to it yet	10
I do not trust financial advisers	9
I couldn't afford/didn't want to pay the adviser's fees	9
I am not confident about finding the right adviser for me	7
I took advice from someone else	7
I didn't know how to find a suitable adviser	5
I couldn't find a suitable adviser	1
I couldn't find an adviser willing or able to offer me advice	1

9

⁸ FAMR (2017), "Baseline Report" S.10.

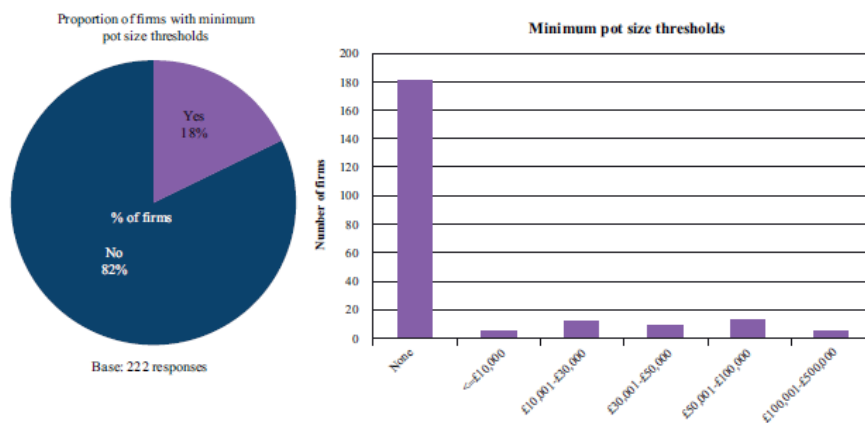
⁹ Ebd. S.11.

Kleinanleger

Die beiden folgenden Grafiken zeigen zwei Dinge. Die erste fokussiert auf die Anbieter Seite. Gefragt war, wieviel Anlagesumme ein Verbraucher mitbringen muss, um beraten zu werden. Die überwältigende Mehrheit der Anbieter gibt keine solche Grenze vor.

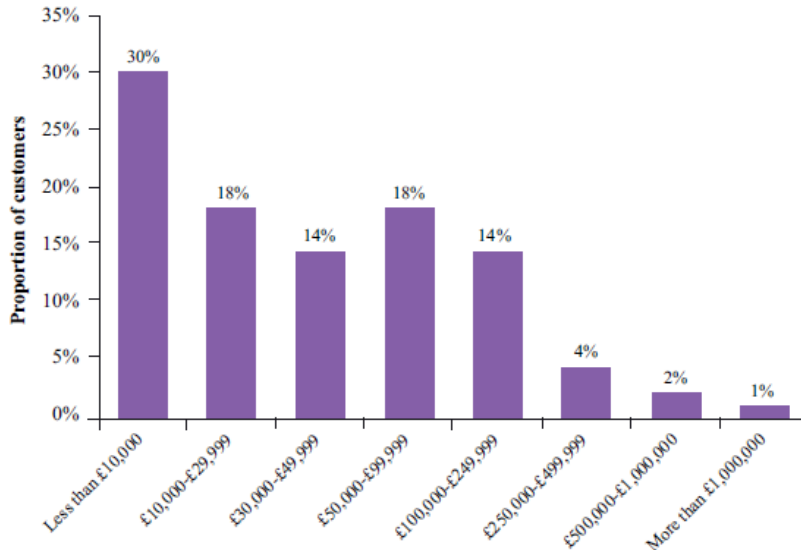
Die Zweite Grafik zeigt die Vermögen derjenigen Anleger, die sich beraten ließen. Hier ist zu erkennen, dass insbesondere kleine Vermögen beraten wurden. Die Aussage, dass kleine Vermögen von der Beratung ausgeschlossen werden, ist damit als falsch widerlegt.

Figure 3.11 Firms' minimum pot size thresholds



10

Figure 3.12 Pensions Accumulation advice by investable assets



Base: 201 responses. 'Report the number of customers advised on pensions by the following investable pension assets bands, in the 12 months to 30 September 2015 (or the most recent 12 months for which you have data).'

11

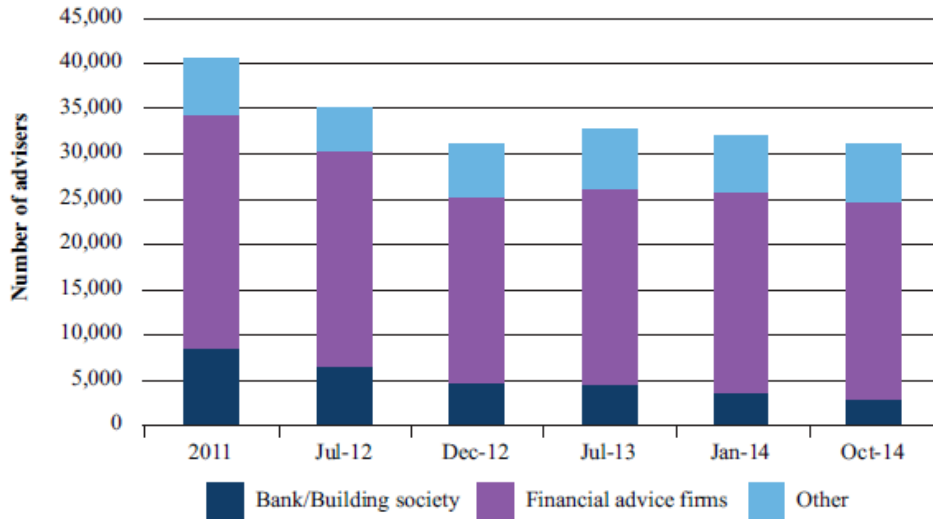
¹⁰ FAMR (2017), "Baseline Report" S.19.

¹¹ Ebd S.20.

Beratungsbranche

Diese Grafik zeigt einen Rückgang in der Anzahl der Finanzberater im Vereinigten Königreich nachdem das Provisionsverbot eingeführt wurde. Der primäre Rückgang ist jedoch in den Banken, die sich aus dem Markt zurückgezogen haben begründet. Als Grund für diese Entwicklung nennen die britischen Behörden das Filialsterben. Bei weniger Filialen gibt es auch weniger Bank-Berater. Dieser Entwicklung liegt aber der Strukturwandel zugrunde - nicht das Provisionsverbot. Ein „Einbruch der Branche“ ist nicht abzulesen.

Chart 1 Decline in adviser numbers 2011-14



Sources: RS Consulting (2011) and FCA (2012 onwards)

12

¹² FAMR (2016), "Final Report" S.18.

Kontakt

*Verbraucherzentrale
Bundesverband e.V.*

*Team
Finanzmarkt*

*Markgrafenstraße 66
10969 Berlin*

finanzen@vzbv.de