

Alternativen zur Provisionsberatung

Karl Matthäus Schmidt, Vorstandssprecher quirin bank AG
Martin Krebs, Vorstandsmitglied ING-DiBa AG

Finanztest-Anlageberatungstest fällt erneut „mangelhaft“ aus



Banken im Test

Die Blamage geht weiter

Knapp ein Jahr nach der letzten Untersuchung hat Finanztest erneut Testkunden in die Filialen geschickt. Fazit: Die Beratung der Banken ist immer noch schlecht. Sechs Anbieter sind mangelhaft. Sie händigten in mehr als der Hälfte der Fälle kein Beratungsprotokoll aus – obwohl sie gesetzlich dazu verpflichtet gewesen wären.

Quelle:  August 2010



Gerd Billen, Vorstand des Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv), 20.07.2010

„Ohne die Abkehr von der provisionsgetriebenen Beratung, ohne klare gesetzliche Vorgaben und effektive Kontrollen durch die Finanzaufsicht wird sich an der Qualität der Anlageberatung durch Banken und Finanzvermittler nichts ändern.“

„Die Ergebnisse von Finanztest bestätigen unsere Kritik: Viele Banken haben aus ihren Fehlern wenig gelernt und leisten sich weiterhin gravierende Versäumnisse. Einige Banken glauben eben noch immer, sie könnten die Wünsche und Vorstellungen ihrer Kunden ignorieren.“



Ilse Aigner, Bundesverbraucherministerin, 20.07.2010

Geldanlageberatung ist...

Theorie

Ganzheitliche Begleitung des Kunden bei seinen Geldanlagen im Hinblick auf

- **Risiko** und
- **Verfügbarkeit** unter Berücksichtigung von
- **Kosten** und ggfs.
- **Steuern**

Praxis

Verkauf von komplexen Produkten, denn

- Komplexität suggeriert Beratungsbedarf
- Komplexität erlaubt, Kosten zu verschleiern

Warum funktioniert produktneutrale Beratung nicht?

- Warum bieten Berater keine **ETFs** an?
- Warum bieten Berater keine **Bundesanleihen** an?
- Warum bieten Berater lieber Bausparverträge als **Tagesgeldkonten** an?
- Warum haben **Riester Banksparpläne** keine Erfolgschance?
- Warum vergessen Anlageberater die **Frage nach Krediten**?

...weil es für gute Produkte keine Provision gibt!

Beratung ist nicht umsonst...

Heinrich Haasis,
Präsident Deutscher Sparkassen- und Giroverband (DSGV)*:



„Ich weiß auch: Damit wir allein die auf unsere 130.000 Berater entfallenen Kosten decken können, müssen wir jährlich **10 Milliarden Euro** Erlösen.“

= ~400 Euro kostet die Sparkasse eine Beratung

„Täglich führen wir weit über 100.000 qualifizierte Kundenberatungen durch.“
(=25 Mio. Beratungen p.a.)

* Quelle: Grundsatzrede 23. Deutscher Sparkassentag, 5. Mai 2010, Stuttgart

Honorarberatung – die Antwort der quirin bank auf das Dilemma der deutschen Bankenwelt

Karl Matthäus Schmidt, Vorstandssprecher quirin bank AG



Honorarberatung stärkt Verbraucherschutz

Eine Beratung im Sinne des Verbrauchers ist am Besten zu gewährleisten, wenn der Interessenskonflikt „Beratung versus Produktverkauf“ aufgelöst wird.

- Gleichgerichtetheit der Interessen
- Kein Zwang zum Verkauf bestimmter Produkte
- Keine versteckten Gebühren

Honorarberatung stärkt Verbraucher durch eine nachhaltige Geschäftspolitik.

- Anwaltschaftliche Vertretung der Kundeninteressen
- Beratung ergebnisoffen und nicht produktgetrieben
- Empfehlung kostengünstiger Produkte

Bewertung der Regulierungsansätze in Europa - Deutschland

Im EU-Vergleich spielt Deutschland nach wie vor keine Vorreiterrolle bei einer verbraucherfreundlichen Gestaltung der Finanzvermittlung

- Informationsasymmetrie Vermittler Verbraucher besteht nach wie vor. Damit Beratungsfehleistungen eher die Regel als die Ausnahme.
- EU Vermittlerrichtlinie und MiFID haben nicht zu mehr Verbraucherschutz geführt, sondern zu mehr Informationsflut und zu Bürokratie.
- Falsche Anreizmechanismen in der Finanzvermittlung werden nicht angegangen.
- Verbraucher wird im Anlageentscheidungsprozess vom Gesetzgeber nicht unterstützt.
- Beratungsprotokoll dient mehr der Absicherung der Banken als dem Kunden.

Bewertung der Regulierungsansätze in Europa – Großbritannien und Schweden

GB verfolgt im Vergleich zu D einen pragmatischen und aggressiveren Ansatz:

- Verbraucherschutz Kernaufgabe der britischen FSA
- Anleger/Verbraucher gleichberechtigter Akteur im Finanzmarktgeschehen
- Einmalig in Europa: ein für Verbraucher kostenloses staatliches Ombudsmannprogramm
- Die FSA hat außerdem mit dem Verbot von Provisionen bis 2012 eine deutliche Vorgabe für die Abschaffung falscher Anreizsysteme gemacht.

Schweden/Dänemark:

- Historisch gewachsener Ansatz der Betonung von Verbraucherbelangen
- Schweden: Spezielles Programm zur Überwachung von Verbraucherinteressen
- Provisionsverbot bei Altersvorsorgeprodukten Nettoprämien System in NOR: Vergütung wird ausschließlich mit dem Kunden vereinbart und nicht als Prämie in die Police eingerechnet
- Pragmatischer Ansatz: Intensive Öffentlichkeitsarbeit, Verbraucherinfos, regelmäßige Berichterstattung, deutliche Hinweise auf Risiken von Finanzprodukten

No selling. No jargon. Just the facts.

Share |    

Search

Home	Everyday money	Cards & loans	Mortgages & homes	Insurance	Pensions & retirement	Savings & investments	Tax & benefits	News	Money talks
------	----------------	---------------	-------------------	-----------	-----------------------	-----------------------	----------------	------	-------------

follow us on 

Savings & investments

Money made clear from the Financial Services Authority. When it comes to putting some money away, our impartial information and tools can help you work out what's right for you.

Don't forget your ISA



Don't forget to take up your ISA allowance for this tax year by 5 April. And from 6 April this year, everyone will be able to put more into an ISA.


Useful links

- Cash ISAs
- Investment ISAs
- Compare ISAs

Hot topics

Banking groups – compensation. Know how you're protected.

Are low savings rates getting you down?

 Transferring your ISA – your questions answered (HMRC)

If you're 50 or over you may be able to put more money in an ISA

Got a question?

Call us on

 **0300 500 5000**

(call rates and opening times)

Our trained staff are here to help you.

If you prefer we can **call you back** >

Or you can **contact us by email** >

Step-by-step guides

Getting help with money decisions
Buying a car
Having a baby
Bringing up a family
Buying a home
Saving for retirement

Product information

Savings
Savings made clear
Savings accounts
National Savings and Investments
Credit union savings accounts

Tools & calculators

Need to sort out your financial priorities?
Get a financial healthcheck

Need help finding the right product or service?
Shopping around guide

Need to know

If things go wrong

 Complaints about savings & investments (Financial Ombudsman Service)

Compensation arrangements

Jargon made clear

Money jargon explained in straight-forward, easy-to-understand language.

 **Look up jargon**

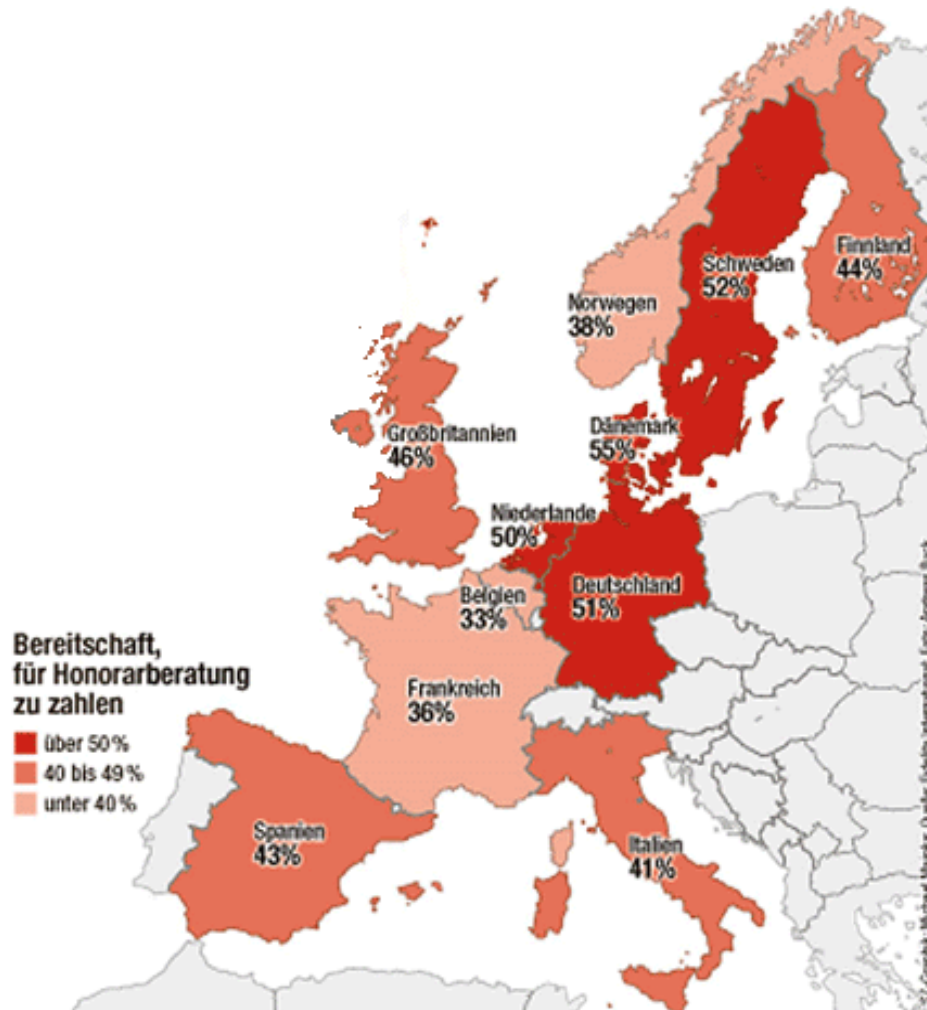
Welche Hindernisse stehen einer Einführung des Provisionsverbots entgegen?

- > Eine starke Banken- und Versicherungs- bzw. Produkthanbieter – Lobby, die sehr gut von Provisionen lebt

- > Eine von der Provisionsindustrie beharrlich verbreitete PR-Propaganda, die in den immer gleichen Argumenten mündet
 - Angeblich keine Akzeptanz von Honoraren
 - Honorare kann sich angeblich nicht jeder leisten
 - Angeblich zu wenig Honorarprodukte

Falsch! Es gibt genügend Rechenbeispiele, die das Gegenteil beweisen!

Die Deutschen wollen Honorarberatung



5 Gründe, warum sich Kunden unzureichend informiert fühlen:

- Die Produktinformation ist voller Fachbegriffe.
- „Kleingedruckte“ Vertragsbedingungen verwirren.
- Es sind zu viele Informationen verfügbar, um eine Entscheidung zu treffen.
- Es sind zu wenige Informationen verfügbar, um eine Entscheidung zu treffen.
- Die angebotenen Produkte sind zu kompliziert zu verstehen.

Quelle: Süddeutsche Zeitung 14.04.2010

Was ist zu tun (1)?

Stärkung der Honorarberatung

- Steuerliche Absetzbarkeit der Honorare
- Finanzielle Förderung von Beratern, die auf die Honorarberatung umstellen
- Gesetzlicher Schutz des Honorarberaters
- Gesetzliche Umbenennung der Provisionsberater in Bankverkäufer statt Bankberater
- Öffentlichkeitsarbeit für Honorarberatung

Was ist zu tun (2)?

Änderung der Anreizstrukturen

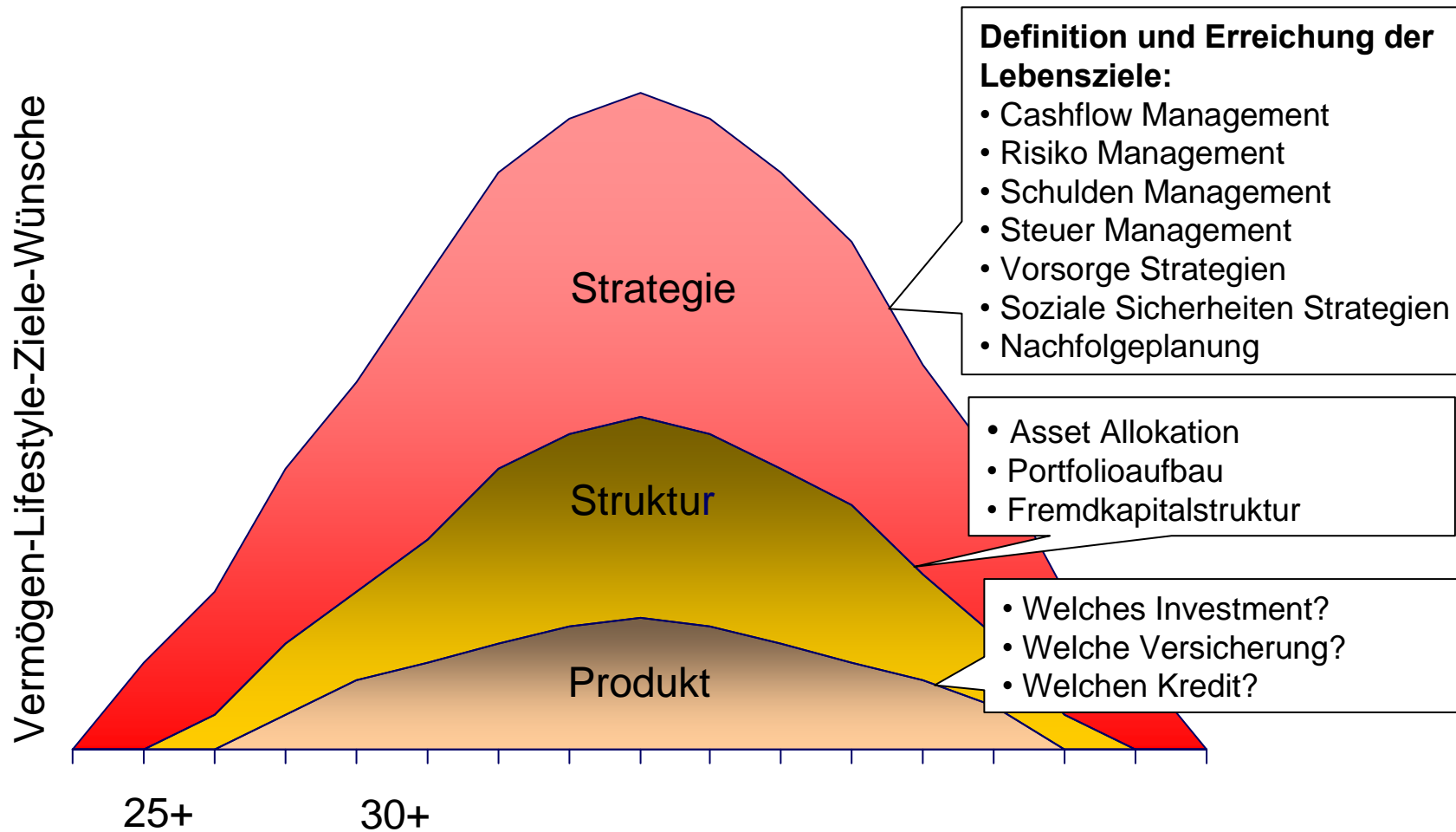
- Deckelung der Abschlussprovisionen
- Abschaffung sämtlicher Provisionen
- Gesetzliche Vorschrift, **echte Nettotararife, nach Abzug aller Kosten**, („Reduction in Yield“) für alle Produkte anzugeben. Nur diese Kennziffer gibt dem Kunden eine echte Vergleichbarkeit!

Die echte Nettorendite nach Abzug aller Kosten (RIY) ist entscheidend!

Produkt	Erwartete Rendite vor Kosten	Erwartete reduction in yield (ERY)	Erwartete Rendite nach Kosten
Zertifikate	9 %	4,29 % p.a.	4,71 % p.a.
Fondsgebundene Renten- und LVs	9 %	4,21 % p.a.	4,79 % p.a.
Aktienfonds	9 %	3,52 % p.a.	5,48 % p.a.
Lebens- und Rentenversicherung	5,4 %	1,1 % p.a.	4,3 % p.a.
ETF	9 %	0,64 % p.a.	8,36 % p.a.
Aktien	9 %	0,26 % p.a.	8,74 % p.a.
Anleihen	5 %	0,22 % p.a.	4,78 % p.a.
Bundesschatzbrief	3,9 %	0 %	3,9 % p.a.

Kostenvergleich von Altersvorsorgeprodukten, von Mark Ortmann, 2010, 10.000 € für 30 Jahre

Wo entsteht der Mehrwert in einer Beratung?



Was ist zu tun (3) ?

Stärkung des Verbrauchers

- **Umkehr der Beweislast!**
Damit wird Berater gezwungen, im Interesse des Kunden zu handeln. Weniger Bürokratie und Abkehr von formalisierter Dokumentation. Damit Förderung der Honorarberatung.
- **Einführung staatlicher Aufklärung wie in UK**
- **Staatliche Überwachung wichtiger Kennzahlen wie „Reduction in Yield“**
- **Einführung von Risikokennzahlen. Keine Volatilität sondern Stresstests:**
Wie verhält sich der Kurs meiner Anleihe wenn das Zinsniveau sich um 5% verändert?
Wie verhalten sich meine Aktien, wenn ein Crash a la Finanzkrise kommt?



Do it yourself – you can!

Martin Krebs, Vorstandsmitglied ING-DiBa AG

Wie persönlich soll die Beratung sein?



„Vorstandschef Franz Josef Nick muss die Vermögensberatung verbessern. Zu Jahresbeginn hat er das Vergütungssystem der Berater geändert. Verkaufen sie dem Kunden nicht die Produkte, die ein neues Computerprogramm empfiehlt, bekommen sie und ihr Team weniger Vertriebspunkte.“

(Handelsblatt 02.02.2010)

Komplexität reduzieren: Maximal fünf Produkte reichen

Basis

1) Sparkonto (z.B. Tagesgeld)

Langfristiger Vermögensaufbau (je nach Bedarf)

2) Bundesanleihe (bequemer: Renten-ETF)

3) Aktien-ETF (z.B. EuroStoxx50)

4) Riestervertrag

5) Immobilienfinanzierung

Ganzheitliche Beratung

1. Solide Bestandsaufnahme des Vermögens, inkl. Kredite, Immobilien und Lebensversicherungen

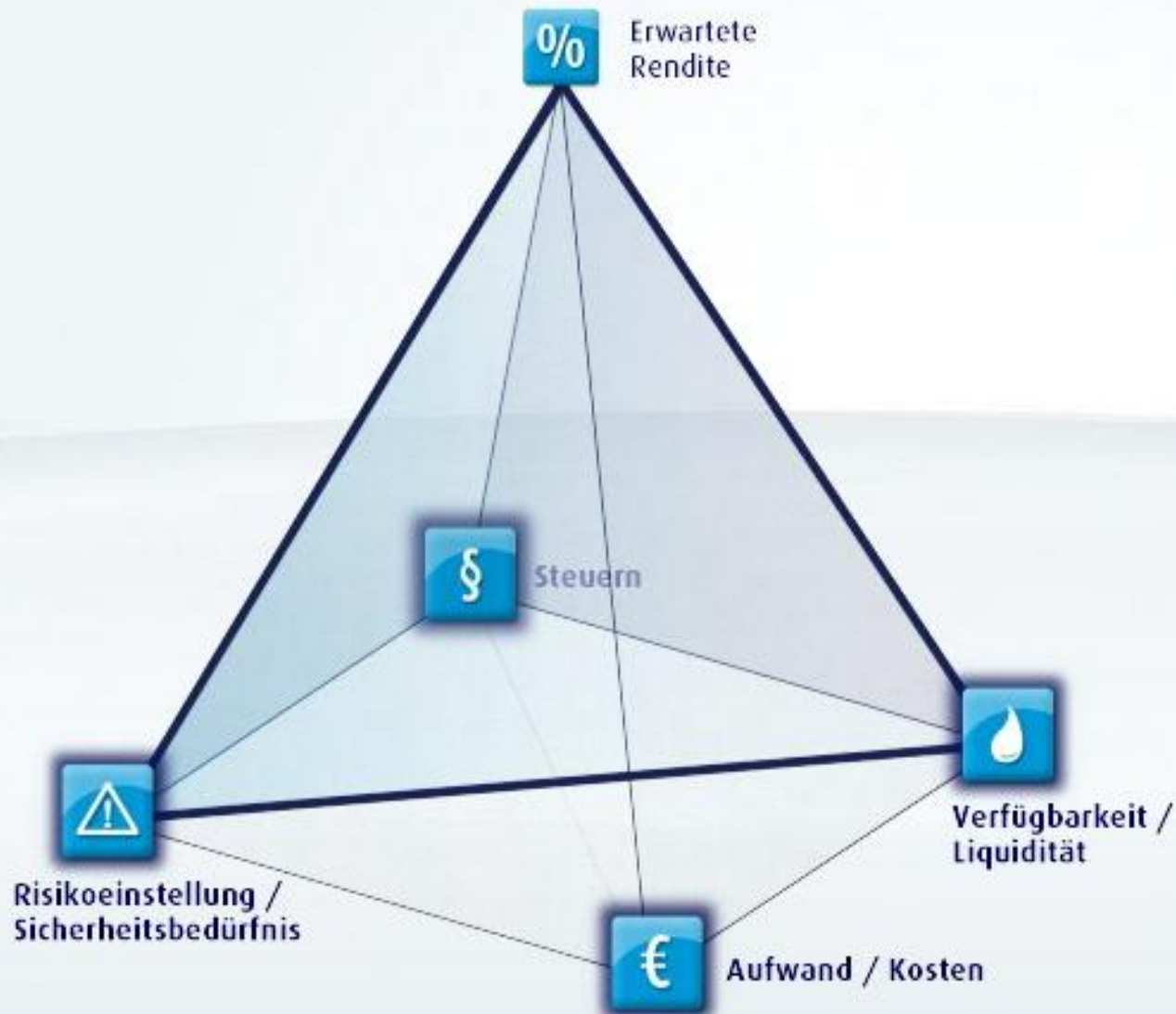


2. Bedarfsermittlung: Wozu brauche ich das Geld?



3. Handlungsempfehlungen

1. Kredite tilgen
2. Riester-Förderung mitnehmen
3. Geplante Ausgaben sicher anlegen
4. Verteilung des verbleibenden Vermögens gemäß persönlichem Risikoprofil
5. Kostenoptimierte Produktauswahl



Richtig investiert

Grundlagen der Geldanlage

Lernen Sie die relevanten Faktoren der Geldanlage und ihr Zusammenspiel kennen.

Re-S-A-V-eR steht für:

-  **Risikoeinstellung**
-  **Steuern**
-  **Aufwand/Kosten**
-  **Verfügbarkeit**
-  **erwartete Rendite**

Produktfinder

Finden Sie das passende Anlageprodukt



	> Anlagedauer	> Kapitalerhalt	> Verfügbarkeit	> Sparplanfähigkeit	Geeignet?	
	<input type="radio"/> kurzfristig <input checked="" type="radio"/> langfristig	<input checked="" type="radio"/> wichtig <input type="radio"/> unwichtig	<input checked="" type="radio"/> wichtig <input type="radio"/> unwichtig	<input checked="" type="radio"/> wichtig <input type="radio"/> unwichtig		
Sparkonto/ Tagesgeld					Ja	> Mehr Infos
Bundesanleihen					Nein	> Mehr Infos
Rentenfonds					Bedingt	> Mehr Infos
klassische Lebensversicherung					Bedingt	> Mehr Infos
Riester-Vertrag					Bedingt	> Mehr Infos
Aktienfonds					Nein	> Mehr Infos
vermietete Immobilien					Nein	> Mehr Infos
geschlossene Beteiligung					Nein	> Mehr Infos

sehr geeignet bedingt geeignet nicht geeignet

Fazit

> Beratung gegen Provision hat Alternativen

- Honorarberatung, für diejenigen, die einen persönlichen Berater wollen
- Do-It-Yourself im Internet – ein Weg, der für viele erschwinglich ist

> Beratung in der Zukunft braucht

- Komplette Transparenz für Produkte und Leistungen
- Echte, anwaltschaftliche Vertretung der Kundeninteressen
- Offenlegung aller Kosten (Nettorenditen / Reduction in Yield)
- Einfache, kostengünstige Produkte
- Unabhängigkeit vom Produktverkauf

→ **Nur so ist Bankberatung im Sinne des Verbrauchers möglich!**