

## Nur Provisionsberatung ermöglicht Beratung für alle

- Eine qualifizierte Vermögensberatung ist in Zeiten niedrigster Zinsen wichtiger denn je. Deshalb müssen Sparer diese auch in der Fläche und unabhängig von ihren finanziellen Möglichkeiten erhalten.
- Sparkassen beraten in rund 14.450 Filialen im ganzen Land. Erst der Einsatz von Zuwendungen ermöglicht es den Sparkassen, Qualitätsverbesserungen in der Beratung anzubieten.
- Honorarberatung ist keine Alternative. Die große Mehrheit der Menschen empfindet Honorarberatung als sozial ungerecht und begegnet ihr mit großer Skepsis. Das Beispiel Großbritannien zeigt, dass die Befürchtungen berechtigt sind.

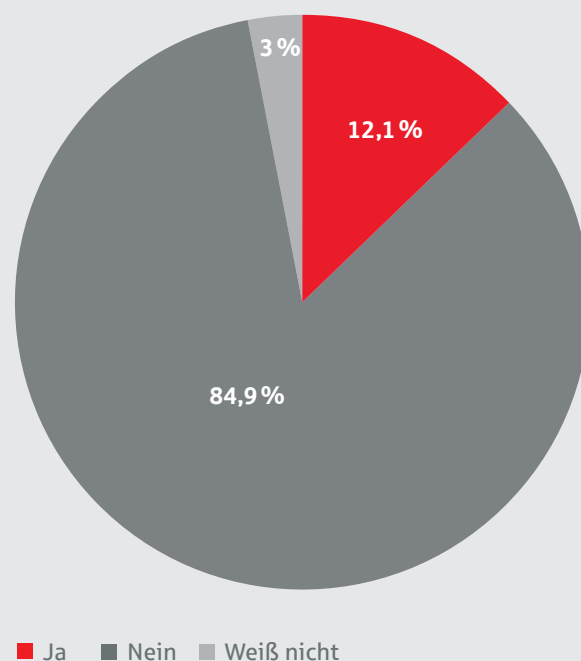
Das Angebot von Beratung mit dem Ziel der Vermögensbildung ist integraler Bestandteil moderner Finanzdienstleistungen – und Teil des gesellschaftlichen Auftrages der Sparkassen. Verlässliche und qualifizierte Beratung darf nicht vom Wohnort und vom Geldbeutel der Sparer abhängen.

### Provisionsberatung ermöglicht Wertpapierberatung für alle Bevölkerungsgruppen

Beratungsangebote rund um das Thema Vermögensbildung und Altersvorsorge sind vor dem Hintergrund der anhaltenden Nullzinspolitik wichtiger denn je. Zugleich steigen die Vielfalt und die Komplexität der Anlageprodukte stetig – und damit auch die Anforderungen an die Beratung, Kunden Finanzprodukte so zu erklären, dass jeder eine verlässliche Entscheidungsgrundlage erhält. Die Institute der Sparkassen-Finanzgruppe nehmen diese gesamtgesellschaftliche Verantwortung gerne wahr und ermöglichen allen Sparern den Zugang zu qualifizierter Vermögensberatung. Dies gilt für alle Bevölkerungsschichten und für Menschen, die in Regionen leben, aus denen sich viele Banken zurückgezogen haben.

Vermögensberatung sollte weder vom Wohnort noch vom Einkommensniveau abhängen. Die Sparkassen und ihre Verbundpartner unternehmen daher große Anstrengungen, um Beratung auch in peripheren Räumen zu ermöglichen. Ihr Ziel ist es, allen Kunden Beratung anzubieten – auch an weniger „lukrativen“ Standorten. Dazu verfügen die Sparkassen über ein breites Netz an Geschäftsstellen. Zum Stand Januar 2017 sind alleine die Sparkassen mit mehr als 14.450 Geschäftsstellen in der Fläche und in kleineren Gemeinden vertreten. Etwa 40 Prozent aller in Deutschland registrierten Anlageberater sind bei den Sparkassen und Landesbanken beschäftigt. Sie sichern das

Frage: Halten Sie die Einführung eines Beratungshonorars unter sozialen Gesichtspunkten für gerecht?



flächendeckende kreditwirtschaftliche Angebot. Gleichwohl ist die Beratung in der Fläche für die Sparkassen-Finanzgruppe kostenintensiv und mit hohem organisatorischem Aufwand verbunden. Die entstehenden Kosten werden auch durch die Zuwendungen der jeweiligen Vertriebspartner gedeckt. Eine solche Kostendeckung muss auch in Zukunft ermöglicht werden.

### **Mehrheit der Deutschen hält Honorarberatung für sozial ungerecht**

Als Alternative zur Provisionsberatung wird immer wieder die Beratung auf Honorarbasis genannt. Diese Form der Vermögensberatung setzt aber bereits ein beträchtliches Geldvermögen voraus: Um überhaupt in den Genuss eines Beratungsgesprächs zu kommen, müssen Sparer in finanzielle Vorleistung gehen. Die Stundensätze im deutschen Markt für Wertpapierberatung auf Honorarbasis liegen bisweilen bei 180 Euro. Hinzu kommen weitere Posten, wie Transaktionskosten und Mehrwertsteuern. Kosten, die auch dann zu tragen sind, wenn es nicht zum Vertragsabschluss kommen sollte oder eine Zweitmeinung eingeholt wird. Zudem lohnt sich Honorarberatung selbst nach Branchenangaben erst ab einer Anlagesumme von 50.000 Euro. Daher kommt diese Form der Anlageberatung in erster Linie Vermögenden zugute. Vier von fünf Sparkassenkunden liegen mit ihren Depotvolumen jedoch deutlich unter 50.000 Euro. Die durchschnittliche Größe eines Depots von „Normalkunden“ beträgt bei Sparkassen etwa 10.000 Euro. Honorarberatung ist also für 80 Prozent unserer Kunden keine Alternative und steht somit dem Ziel einer flächendeckenden und einkommensunabhängigen Beratung diametral entgegen.

Die Beratung auf Honorarbasis wird deshalb in der Bevölkerung mit großer Skepsis betrachtet. Eine Umfrage von Kantar Added Value\* im Auftrag des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes ergab, dass 85 Prozent der Deutschen eine Beratung, für die ein gesondertes Honorar zu zahlen ist, für sozial ungerecht halten.

Weitere 84 Prozent erwarten durch Honorarberatung keinen essenziellen Anstieg der Beratungsqualität. Letztlich können Beratungsfehler niemals ganz ausgeschlossen werden. Dies gilt für alle Beratungsformen in einem so hochkomplexen Feld wie der Vermögensberatung. Der pauschale Vorwurf, dass Provisionsberatung per se Interessenkonflikte befördere, läuft ins Leere. Auch Honorarberatung ist keineswegs frei von Interessenkonflikten und unterliegt durchaus problematischen Anreizen. Beispielsweise kann ein Honorarberater – etwa mit der Schaffung einer besonders komplexen und dadurch besonders beratungsintensiven Depotstruktur – die Summe seines berechenbaren Honorars beeinflussen.

### **Negativbeispiel: Das Provisionsverbot in Großbritannien**

Dass die Fokussierung auf Honorarberatung keineswegs positive Wirkung aufweist, zeigen die Entwicklungen in Großbritannien. Das Vereinigte Königreich hat bereits im Jahr 2013 ein Provisionsverbot für Anlageprodukte eingeführt. 2016 konstatierten das britische Finanzministerium sowie die Aufsichtsbehörde in einer Studie\*\*, dass vor allem Verbraucher mit mittleren und geringen Einkommen sich keine Beratung mehr leisten können und in eine Beratungslücke fallen. Weiterhin fiel die absolute Zahl der Vermögensberater, während gleichzeitig der Anteil jener Berater, die ein Mindestportfolio von 100.000 Pfund (entspricht ca. 113.000 Euro) als Beratungsgrundlage voraussetzen, anstieg: innerhalb eines Jahres von 13 Prozent auf 32 Prozent. Darüber hinaus kam die Studie zu dem Ergebnis, dass 45 Prozent der Berater kaum noch Altersvorsorgeberatung vornehmen, wenn das Vermögen der Kunden unter 30.000 Pfund liegt.

\* *Deutscher Sparkassen- und Giroverband, Berlin: Vermögensbarometer 2017.*

\*\* *HM Treasury/Financial Conduct Authority, London: Financial Advice Market Review. Final Report, 2016.*