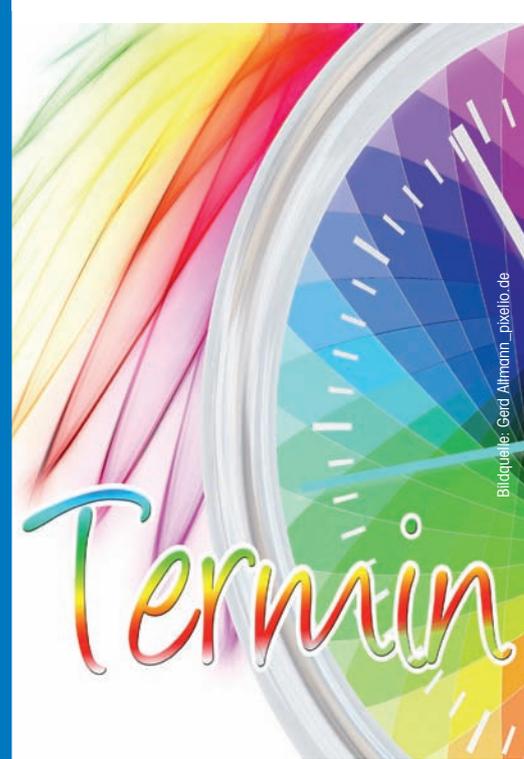


Beratung ist nicht gleich Beratung

Von Kai Friedrich



Etwa zehn Prozent der Kunden von Cortal Consors in Deutschland nutzen die Honorarberatung. Damit ist das Modell noch lange nicht Standard. Kai Friedrich betont dennoch die Potenziale dieser Beratungsform. Wirklich entscheidend ist für ihn aber sowohl bei Honorarberatung als auch beim provisionsbasierten Modell die Kostentransparenz für den Kunden. Red.

Die Finanzkrise hat die Debatte um die Qualität der Bankberatung noch einmal angeheizt. Vor allem das gängige Provisionsmodell wird immer häufiger kritisiert, wengleich auch diese Variante – unter bestimmten Voraussetzungen – durchaus ein Modell für die Zukunft ist. An Bedeutung gewinnt jedoch zunehmend die Honorarberatung – und zwar aus guten Gründen.

Viele Anleger haben den Ausbruch der Finanzkrise und die damit einhergehenden Verluste in ihren Depots immer noch nicht verdaut. Nicht von ungefähr ist daher die Qualität der Anlageberatung bei Banken und Finanzdienstleistern noch deutlich stärker in den Fokus der Öffentlichkeit gerückt. Gerade in Deutschland ist angesichts des Totalverlustes bei Lehman-Zertifikaten eine Debatte über die Bankberatung insgesamt entflammt. Alle Institute – Filialbank wie Direktbank, mit oder ohne Geschädigte im eigenen Kundenstamm – werden hier gleich-

chermaßen von der öffentlichen Meinung in Sippenhaft genommen.

Mit den Folgen wird die Branche wohl noch Jahre zu kämpfen haben. Nicht nur aufgrund möglicherweise noch schärferer Regulierung der Bankberatung. Auch im Alltag einer Bank haben die enormen Verluste Spuren hinterlassen. Dass zahlreiche Bankkunden ihrem Institut nicht mehr über den Weg trauen, belegen viele Studien.

Keine Beratung zum Nulltarif

Was Kunden nun zu Recht verlangen, ist eine stark verbesserte und vor allem ausgewogene und transparente Beratung. Das kann in Form einer Beratung gegen Honorar passieren – muss es aber nicht zwingend. Unsere Kunden haben daher die Wahl zwischen zwei Beratungsmodellen, der Honorarberatung und einer „klassischen“ Provisionsberatung, die im Sinne des Kunden weiterentwickelt wurde. Doch von einem Punkt sollten wir uns spätestens jetzt verabschieden – und dies auch dem Kunden klarmachen. Nämlich von der Vorstellung, dass es qualifizierte und effiziente

Beratung zum Nulltarif gibt. Dies ist eine der Lehren, die spätestens aus dem Fall Lehman Brothers und seinen Folgen zu ziehen sind.

Bei der Honorarberatung erhält der Berater seine Vergütung direkt von den Anlegern. Im Gegenzug werden dafür sämtliche Provisionen konsequent an die Kunden weitergereicht. Die Höhe des Beratungshonorars haben Sparer dabei stets im Blick. Nicht die Anzahl der Depotbewegungen, sondern das Depotvolumen bestimmt die Beratungskosten. Eine Alternative wäre eine Bezahlung des Beraters auf Stundenbasis.

Aktive Anleger setzen auf Honorarberatung

Der Ablauf der Honorarberatung unterscheidet sich nicht wesentlich von der noch immer populären Provisionsberatung: Nach Erstellung des Anlegerprofils schnürt der Berater seinem Kunden ein individuelles Investmentpaket – und nimmt dieses im zweiten Schritt mit dem Anleger nochmals genauestens unter die Lupe. Ob der Kunde die Empfehlungen umsetzt und sich die empfohlenen Anlagen ins Depot legt, bleibt ihm letztendlich natürlich selbst überlassen.

Cortal Consors hat die Erfahrung gemacht, dass sich in erster Linie aktive Anleger für die Honorarberatung entscheiden, die sich

Zum Autor

Kai Friedrich ist Leiter der Deutschland-Niederlassung der Cortal Consors S.A., Nürnberg.

intensiv mit ihrer Geldanlage beschäftigen und auch kleinere Umschichtungsempfehlungen umsetzen möchten, die beispielsweise nach Veränderungen im Management eines Depotfonds erfolgen können. Da sie keine erneute Ausgabegebühr bezahlen müssen, lohnt sich die Honorarberatung auch unter Gebührensicht. Weniger aktive Investoren mit Buy-and-Hold-Strategie, die lediglich eine oder zwei Umschichtungen im Jahr vornehmen, setzen oft auch weiterhin auf die Provisionsberatung.

Kostentransparenz ist entscheidend

Bei dieser Beratungsform verdienen Banken an den Ausgabeaufschlägen und Bestandsprovisionen, die vom Produktanbieter – beispielsweise einer Fondsgesellschaft – an die Banken fließen. Dies bedeutet nicht, dass die klassische Provisionsberatung kein Modell für die Zukunft ist. Entscheidend ist bei dieser Variante allerdings, dass die Kunden vor dem Kauf detailliert über solche Provisionen informiert werden. Um Interessenskonflikte weitestgehend auszuschalten, hat Cortal Consors das Provisionsmodell schon vor rund zwei Jahren überarbeitet. Seitdem ist der variable Anteil der Beratervergütung überhaupt nicht mehr von den erlösten Provisionen abhängig, sondern nur noch vom Depotvolumen des Kunden bei Cortal Consors und Qualitätskriterien wie beispielsweise der ordnungsgemäßen Dokumentation.

Aktuell nutzen rund zehn Prozent der Beratungskunden die Honorarberatung. Wirklich durchgesetzt hat sie sich aktuell also noch nicht. Nichtsdestotrotz glauben wir an das Potenzial dieser Beratungsform. In anderen Branchen haben sich Flatratemodelle auch erst langsam durchgesetzt. Solange der Gesetzgeber aber die Provisionsberatung nicht verbietet, wird es sie sicher weiter geben. Nicht nur, weil die Banken an ihr festhalten, sondern auch weil es Kunden gibt, die sich bewusst für dieses Modell entscheiden – nachdem sie hoffentlich detailliert über die Kosten aufgeklärt wurden. ■■■