

## Leitartikel

Was wird aus den Banken? (4)

## bm-Blickpunkte

Baufinanzierung: Aus für den Widerrufsjoker (6)  
Verbraucherinsolvenz: Nur eine Seite der Medaille (6)  
Mobiler Kreditcheck: Neue Chancen für die Hausbank (8)  
Fintechs: „Digitale Druckerkolonnen“ (9)

## Aus der Finanzwerbung

Etats und Kampagnen (10)  
Aus der Marken- und Werbeforschung (11)  
Werbebarometer (12)  
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten (13)

## Umstrittene Provisionen

### Wertpapierberatung für möglichst viele Kunden sicherstellen

Von Georg Fahrenschon (14)

### Die provisionsfreie Bank – eine sinnvolle Vision?

Gerhard Schick, Bündnis 90/Die Grünen (18)  
Antje Tillmann, CDU/CSU (19)  
Volker Wissing, FDP (20)  
Susanne Karawanskij und Ralph Kummer, Die Linke (21)  
Lothar Binding, SPD (23)

### „Der Interessenkonflikt durch die Provision ist das Grundübel“

Interview mit Dorothea Mohn (25)

### „Das Gesetz geht an der Geschäftsrealität vieler Berater und Kunden vorbei“

Interview mit Rolf Tilmes (30)

### Tempora mutantur – 15 Jahre Honorarberatung in Deutschland

Von Dieter Rauch (36)

## Geldwäsche

### Terrorismusfinanzierung und was Banken dagegen tun können

Von John Byrne (39)

## Notiert

Daten und Fakten zur Finanzberatung (5) – Indikator zum Sparklima (7) – Anlagen im Ypos-Inflationscheck (9) – bankassurance + allfinanz (43) – Bankmanagement-Glossar (45) – Impressum (46) – Rote Seiten (Heftmitte)

45. Jahrgang  
Januar 2016  
Fritz Knapp Verlag  
Frankfurt am Main  
1-2016



bank und markt

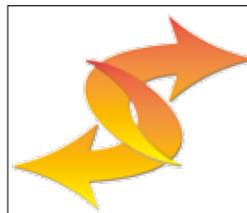
Zeitschrift für Retailbanking

Herausgeber: Prof. Dr. Dr. Oskar Betsch, Prof. Dr. Jörg-E. Cramer, Dr. Peter Hanker, Hans-Michael Heitmüller, Dr. Ewald Judt, Prof. Dr. Klaus Juncker, Carsten Maschmeyer, Klaus-Friedrich Otto, Ben Tellings, Thomas Ullrich, Dr. Herbert Walter, Alexander Wüerst

## SCHWERPUNKTE

**Umstrittene Provisionen:** Zu Recht hat sich der Gesetzgeber gegen ein Verbot von Provisionen in der Anlageberatung entschieden, schreibt Georg Fahrenschon in seinem mit den anderen kreditwirtschaftlichen Verbänden abgestimmten Beitrag. Denn nur so lässt sich der Zugang breiter Bevölkerungsschichten zur Wertpapierberatung erhalten. Es dürfe deshalb nicht sein, dass die ESMA diesen politischen Willen unterlaufe.

Wie der politische Wille in Deutschland aussieht, zeigen die Standpunkte der Fraktionen im Deutschen Bundestag sowie der FDP. Zu einem Provisionsverbot bekennt sich hier allein die Linke, Bündnis 90/Die Grünen tendieren in diese Richtung. Die Fraktionen der Großen Koalition sind sich dagegen einig, die Honorarberatung als Alternative fördern zu wollen. Der Kunde sollte jedoch auch künftig die Wahl zwischen beiden Beratungsformen haben. Die FDP wirft sogar die Frage auf, ob es angesichts der offenkundig gesunkenen Attraktivität von Finanzberatung eine solche künftig überhaupt noch in der Fläche geben kann.



Die Perspektive des Verbraucherschutzes vertritt Dorothea Mohn im Interview. Ihre Grundforderung: Provisionen verbieten und Beratung und Verkauf trennen. Auch bei Finanzberatung muss es einen Preiswettbewerb geben. Beratung bei Banken soll es nicht mehr geben, auch nicht auf Honorarbasis. Rolf Tilmes hingegen plädiert dafür, die gesetzlichen Regelungen so zu modifizieren, dass der Kunde unkompliziert – auch bei seiner Bank oder Sparkasse – zwischen beiden Beratungsformen wählen kann. Die Wahl des richtigen Beraters an der Vergütungsform festzumachen, hält er ohnehin für den falschen Weg. Entscheidend sei eine Kombination aus Transparenz, Qualifikation, neutralen Gütesiegeln und Reputation, etwa in Form von Weiterempfehlung.

Der Verbund Deutscher Honorarberater kann inzwischen auf ein 15-jähriges Bestehen zurückblicken. Mittlerweile wurde die honorarbasierete Finanzberatung gesetzlich normiert. Das muss nach Einschätzung von Dieter Rauch jedoch auf alle Bereiche ausgeweitet werden. Zudem fehle es für eine echte Förderung der Honorarberatung an der steuerlichen Gleichstellung der Beratungshonorare gegenüber den Provisionen.

**Geldwäsche:** Der sogenannte IS und seine weltweite Finanzierung stellt ganz neue Anforderungen an die Finanzwirtschaft. Wenn es ihr gelingt, Finanzierungsmuster und -wege zu identifizieren, können sie dazu beitragen, der terroristischen Organisation den Geldhahn zuzudrehen. Um Terrorismusfinanzierung zu erkennen, gibt es einige typische Warnzeichen, weiß John Byrne. Banken müssen jedoch Zeit und Geld investieren, um das geopolitische Umfeld, Reisewege und Geldflüsse genau zu verstehen und reagieren zu können.