

Frankfurter Allgemeine

Ausgabe Samstag, 21. März 2015 – Seite 32 – von Tim Kannich

Bankberatung könnte teuer werden

Die neuen Regeln für die Finanzberatung, die auf europäischer Ebene gerade erarbeitet werden, könnten die Beratung in den Banken grundlegend verändern. In Deutschland ist es bislang Usus, dass sich Kunden entgeltlos bei ihrem Bankberater über Wertpapiere und Finanzprodukte informieren und die Kreditinstitute den Service dann über Provisionen von den Emittenten finanzieren lassen. **Die privaten Banken fürchten nun aber, dass die Aufsichtsbehörden im Rahmen der neuen Richtlinie Mifid II die Beratung gegen ein Honorar zum Standard machen könnten. Das Modell soll verhindern, dass Berater ihren Kunden nur Produkte andrehen, die ihnen selbst die höchste Provision einbringen.**

Der Branchenverband warnt davor, dass eine solche Umstellung dazu führen könnte, dass Menschen mit kleineren Anlagebeträgen gar keine Wertpapierberatung mehr erhalten, wenn die Banken keine Provisionen mehr annehmen dürften. „Nur mit der Provisionsberatung können wir alle Bevölkerungsschichten in der Fläche erreichen“, sagte Andreas Krautscheid, Mitglied der Hauptgeschäftsführung des Verbands, am Freitag in Frankfurt. Er verwies auf erste Erfahrungen in England und den Niederlanden. Dort sei vor zwei Jahren die Provisionberatung verboten worden. Erste Studien zeigten, dass die Wertpapierberatung in ländlichen Regionen und für niedrigere Einkommensschichten deutlich zurückgegangen seien.

Hinzu komme die mangelnde Akzeptanz dieses Geschäftsmodells bei den Kunden. Einige Geldhäuser wie Deutsche Bank und Comdirect haben Versuche, die Honorarberatung in ihr Kundengeschäft zu integrieren, nach kurzer Zeit wieder zurückgenommen. „In Deutschland nehmen die Kunden die Honorarberatung einfach kaum an“, so Krautscheid.

An der Richtlinie wird noch gefeilt. Als der europäische Gesetzgeber die Grundlagen der Mifid II festlegte, hatte er sich eigentlich für ein Nebeneinander von Provisions- und Honorarberatung ausgesprochen. In den endgültigen Vorschriften könnte sich das noch ändern. Derzeit erarbeitet die in Paris sitzende europäische Wertpapieraufsicht Esma die Details. Die Entwürfe für die technischen Standards, nach denen sich die Wertpapierberater richten müssen, will sie Anfang Juli vorlegen. Dann liegt es an der Europäischen Kommission, anhand dieser Vorschläge eine bindende Richtlinie aufzusetzen, was voraussichtlich bis Ende des Jahres geschehen soll. Von Anfang 2017 an sollen die Regeln dann gelten.

Schon jetzt müssen Banken ihre Provisionen der Bankenaufsicht Bafin offenlegen und dürfen diese Einnahmen nach Angaben des Verbands nur für die Verbesserung der Bankberatung verwenden. Der Verband befürchtet nun, dass Esma die Voraussetzungen für die Annahme von Provisionen so eng fassen will, „dass Provisionsberatung in Deutschland faktisch nicht mehr möglich ist“, wie Krautscheid sagte. Er appellierte an die europäische Aufsicht, den Willen des Gesetzgebers zu beachten und ein faires Nebeneinander von Provisions- und Honorarberatung zu gewährleisten. Die Esma diene nicht ausschließlich der zentralen Kontrolle von Märkten und Finanzmarktprodukten. „Auch sie setzt ganz konkret Spielregeln für Kunde und Bank.“ Das Thema ist für Banken wichtig, weil sie derzeit mit dem Zinsüberschuss immer weniger Geld verdienen können. Für viele kleine Banken ist der Provisionsüberschuss die einzige alternative Einnahmequelle.