

Jürgen Dumschat über steuerliche Ungleichbehandlung: "Der Honorarberater muss dem Kunden deutlich mehr berechnen"

Um das Gleiche wie der Provisionsberater zu verdienen muss ein Honorarberater vom Kunden mehr Geld verlangen, meint Jürgen Dumschat, geschäftsführender Gesellschafter von Aecon Fondsmarketing. Warum das so ist, was ihn an der öffentlichen Diskussion über die beiden Beratungsformen stört und welches Vergütungsmodell am besten für Berater und Kunden wäre.

Wir haben absolut nichts gegen Honorarberatung einzuwenden. Es entsteht jedoch zunehmend der Eindruck, dass durch nur vordergründig richtige oder halb wahre Darstellungen ein Öffentlichkeitsbild gieriger und die Kundeninteressen aufs Größte missachtender Provisionsberater gezeichnet wird. Dabei sind es nur ganz wenige Honorarberater, die wirklich unabhängige Beratung gegen Stundenhonorar anbieten.

Die Mehrheit - inklusive Banken - berechnet das Honorar als prozentualen Satz vom Depotvolumen und sitzt damit in einem Boot mit den Provisionsberatern. Provision oder Honorar wird nämlich nur dann verdient, wenn die Kunden dauerhaft zufrieden sind, anstatt enttäuscht ihr Geld wieder abzuziehen.

Honorarberater, die die sogenannte "verdeckte Provision" als Argument für ihr Vergütungsmodell benutzen, vergessen zudem ein wichtiges Detail. Denn seit Anfang vergangenen Jahres ist die Bestandsprovision im Vertrieb von offenen Investmentfonds keine "verdeckte Provision" mehr. Schließlich wird der Anleger im gesetzlich vorgeschriebenen Beratungsprotokoll explizit auf die Höhe der Bestandsprovision eines jeden einzelnen zum Kauf empfohlenen Fonds hingewiesen.

Vielmehr sollten sich Honorarberater darüber Gedanken machen, dass sie ja in der Regel nicht davon ausgehen, weniger als der Provisionsberater verdienen zu wollen. Um aber genauso viel zu verdienen wie der Provisionsberater muss der Honorarberater dem Kunden deutlich mehr berechnen. Denn einerseits unterliegt die dem Anleger rückerstattete Bestandsprovision der Abgeltungssteuer und andererseits müssen auf die Honorardifferenz in Höhe der Bestandsprovision zusätzlich 19 Prozent Mehrwertsteuer berechnet werden.

Es wird Zeit, dass qualifizierte Provisionsberater in die Offensive gehen, um das allgemein gezeichnete Bild des nach möglichst hoher Bestandsprovision gierenden Beraters wirkungsvoll zu korrigieren. Vielleicht leuchtet ja dem einen oder anderen Kunden auch ein, dass die beste Basis für dauerhafte Provisionseinnahmen zufriedene Kunden sind. Zum Glück gibt es eine - leider schweigende - Mehrheit derart denkender qualifizierter und - ungeachtet der seit heute geltenden Definition - unabhängiger Berater.

Wenn übrigens Banken dem Anleger ihr Honorar von beispielsweise 1,65 Prozent jährlich (gegebenenfalls zuzügliche Mehrwertsteuer) als Riesenvorteil verkaufen, weil sie ihm im Gegenzug alle Provisionen erstatten, dann sollten sie sich darüber im Klaren sein, dass die Mehrzahl der Provisionsberater längst kein laufendes in gleicher Höhe generiert. Das Agio lässt sich übrigens auch von Provisionsberatern streichen - es muss nicht rückerstattet werden.

Bereits Ende 2012 hatten wir übrigens bereits darauf hingewiesen, dass die Kombination von Bestandsprovision und Servicegebühr für den Anleger deutlich günstiger ist als die Berechnung eines Honorars prozentual vom Depotwert und gleichzeitige Rückerstattung von Bestandsprovisionen an den Kunden. In beiden Fällen ist das Einkommen des Beraters gleich hoch.

Autor: Jürgen Dumschat

Dieser Artikel erschien am **18.08.2014** unter folgendem Link:

<http://www.dasinvestment.com/berater/news/datum/2014/08/18/der-honorarberater-muss-dem-kunden-deutlich-mehr-berechnen/>