

Finanztest: Inszenierter Skandal um Bestandsprovisionen?

Nicht zuletzt seit dem Wirbel um die AGB-Änderungen bei Sparkassen und Volksbanken zum Einbehalt von Bestandsprovisionen sind Verbraucherschützer wieder auf den Barrikaden. In der 'Finanztest'-Ausgabe 05/15 holen diese zum Rundumschlag gegen die Provisionsberatung aus und entdecken eine "Provisionsfalle" bei Investmentfonds: "Zahlen ohne Gegenleistung – Provisionen bei Fonds. Deutsche Fondsanleger zahlen unbewusst Jahr für Jahr Riesensummen an Banken und Vermittler. Ein Skandal. Schätzungsweise zwei bis drei Milliarden Euro fließen Jahr für Jahr aus deutschen Publikumsfonds an Banken und Vermittler. Die genaue Summe ist nicht bekannt, denn das Geschäft mit den Bestandsprovisionen blüht weitgehend im Verborgenen. In den Jahresberichten von Fonds wird dieser Posten im Regelfall nicht eigens aufgeschlüsselt. Kein Wunder, dass nur wenigen Anlegern die Zusammenhänge klar sind. Sie bezahlen für Kauf, Verwaltung und Lagerung von gemanagten Investmentfonds an verschiedenen Stellen (...) und finanzieren unfreiwillig Provisionen, die Fondsgesellschaften für den Vertrieb ihrer Produkte bezahlen." Unbewusst, im Verborgenen, unfreiwillig? Auch wenn 'Finanztest' behauptet, es würde hier um die Situation in Deutschland gehen, wissen wir nicht, welches Land in dem Artikel gemeint ist. Dies bestätigt gegenüber 'k-mi' auch RA Dr. **Martin Duncker** aus der **Kanzlei Schlatter/Heidelberg**: "Die Aussage, Anleger würden keine klaren Informationen zu Provisionszahlungen erhalten, ist nicht zutreffend." Der Vermittler ist gesetzlich verpflichtet, so RA Dr. Duncker weiter, "den Kunden vor Geschäftsabschluss über alle Gebühren, Provisionen, Entgelte und Auslagen aufzuklären. Der Vermittler darf Provisionen, Gebühren oder sonstige geldwerte Vorteile im Zusammenhang mit der Finanzanlagenvermittlung von Dritten überhaupt nur dann annehmen, wenn er den Anlageinteressent vor Vertragsabschluss umfassend, zutreffend und verständlich über Existenz, Art und Umfang der Zuwendung aufgeklärt hat und – so die weitere Voraussetzung – diese Zuwendung dem Interesse des Anlegers nicht entgegensteht (§ 17 FinVermV) und – so eine weitere Voraussetzung für Anlagevermittlung im WP-Bereich – die Provision die Qualität der für den Kunden erbrachten Dienstleistung verbessert (§ 31d WpHG). Der interessierte Kunde kann daher schon heute transparent die Vermittlungsprovisionen bei den verschiedenen Angeboten und Anbietern vergleichen, sich dafür oder dagegen entscheiden oder an Stelle eines provisionsgebundenen Vertriebs eben einen Honorarberater aufsuchen."



Also wo ist eigentlich der Skandal? Gleichzeitig können die Verbraucherschützer erneut nicht der Versuchung widerstehen, ein idealisiertes Bild von der Honorarberatung zu zeichnen: "Transparenter als das undurchsichtige Provisionsgeflecht ist die Beratung gegen Honorar allemal. Anleger können darauf hoffen, auf diesem Weg preiswerte und sinnvolle Produkte zu erhalten. Der Verkäufer hat kein Interesse daran, einen Fonds oder ein Zertifikat nur deshalb zu empfehlen, weil es ihm besonders lukrative Provisionen bringt. Allerdings ist Honorarberatung kein Garant für eine bessere Rendite. Es gibt auch ziemlich teure Honorarberater", heißt es in dem aktuellen 'Finanztest'-Artikel "Zahlen ohne Gegenleistung". Immerhin hat es sich schon zu den Verbraucherschützern durchgesprochen, dass auch die Honorarberatung ihren Preis hat und für den Kunden nicht per se günstiger ist als die Provisionsberatung. Aber ist die Honorarberatung auch völlig frei von Interessenkonflikten, wie die Propaganda der Verbraucherschützer suggeriert? Nein, meint auch Fondsexperte **Jürgen Dumschat/AECON Fondsmarketing GmbH** gegenüber 'k-mi': "Dass Honorarberater kein Interesse daran haben, Fonds mit hohen Bestandsprovisionen zu verkaufen, stimmt oft nicht. Je höher nämlich die Rückerstattung von Bestandsprovisionen an den Kunden ausfällt, desto geringer ist optisch das laufende Betreuungshonorar, welches ja in der Regel gar kein wirkliches Honorar ist, sondern eine prozentuale Beteiligung am vermittelten Investmentbestand. Die wunderbare vollkommene Unabhängigkeit wird damit konterkariert, denn kommt es nicht zu einer Depotöffnung und Fondsanlage, dann gibt es auch kein Honorar. Dieses sollte übrigens besser als das ausgewiesen werden was es in der Regel ist, näm-

Impressum

markt intern Verlagsgruppe – **kapitalmarkt intern** Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf. Tel.: +49 (0)211 6698 199, Fax: +49 (0)211 6912 440. www.kmi-verlag.de. Geschäftsführer: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Dipl.-Ing. Günter Weber. Gerichtsstand Düsseldorf. Handelsregister HRB 71651. Vervielfältigung nur mit Genehmigung des Verlages.

kapitalmarkt intern Herausgeber: Dipl.-Ing. Günter Weber. Chefredakteur: Redaktionsdirektor Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Redaktionsdirektor Rechtsanwalt Gerrit Weber. Redaktionsbeirat: Dipl.-Ing. Dipl.-Oen. Erwin Hausen, Rechtsanwalt Dr. Axel J. Prümm, Christian Prüßing M.A., Dipl.-Vwt. Dr. Ludger Steckelbach, Rechtsanwalt Harald L. Weber M.A., LL.M. Druck: Theodor Gruda, www.gruda.de. ISSN 0173-3516

Ihr direkter Draht... (Mo. - Do. 15 - 18 Uhr, Fr. 9 - 12 Uhr)

02 11 / 66 98 - 164

Fax: 02 11 / 69 12 - 440

e-mail: kmi@kmi-verlag.de

... für den vertraulichen Kontakt

lich eine prozentuale Servicegebühr. Da das 'Honorar' umsatzsteuerpflichtig ist, kostet es den Kunden in der Regel sogar mehr als die umsatzsteuerfreie Bestandsprovision, die der Provisionsberater vereinnahmt."

'k-mi'-Fazit: Mit ihrer pauschalen Schwarz-Weiß-Malerei bei der Diskussion über Vergütungssysteme, insbesondere wenn gesetzliche Vorschriften völlig verzerrt dargestellt werden, erweisen die Verbraucherschützer dem Anlegerschutz einen Bärendienst.

Auszug aus 'k-mi' 20/15 vom 15.05.2015