

Gegenüberstellung von Honorar- und Provisions-basierter Finanzberatung

Bachelorarbeit

zur Erlangung des akademischen Grades „Bachelor of Science (B.Sc.)“ im
Studiengang Wirtschaftswissenschaft der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät
der Leibniz Universität Hannover

vorgelegt von

Name: Rüsing

████████████████████

Vorname: Oliver

■ ■

Prüfer: Jun.-Prof. Dr. H.-J. von Mettenheim

Hannover, den 11.8.2014

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	II
Abkürzungsverzeichnis	III
1. Einleitung	1
2. Finanzintermediäre	2
2.1 Vermittler	2
2.2 Makler	5
2.3 Berater	6
3. Vergütungsformen	8
3.1 Provisionsbasierte Finanzberatung	8
3.2 Honorarbasierte Vergütung	11
4. Aktuelle Kritik am Provisionsmodell	13
4.1 Prinzipal Agent Problem	14
4.2 Rechtliche Rahmenbedingungen, Nettotarife und Provisionsabgabeverbot für die Honorarberatung	16
4.3 Verbraucherakzeptanz der Honorarberatung	18
5. Honorar vs. Provision - Analyse des Kundennutzens	19
5.1 Pro und Contra aus Beratersicht	19
5.2 Sichtweise der Kunden	20
5.3 Auswirkungen durch das Vergütungsmodell auf die Beratungsqualität	24
6. Entwicklungen nach Eintreten von Provisionsverboten in Europa	26
7. Alternative zur Erhöhung der Beratungsqualität und Kundenschutz	30
8. Fazit	31
Literaturverzeichnis	32

1. Einleitung

Spätestens seit der weltweiten Finanzkrise im Jahr 2009 gerieten Unternehmen der Finanz- und Versicherungsbranche mit ihrer bis heute vorherrschenden Vergütungsform stark in Verruf und erleben gegenüber ihren Kunden einen massiven Vertrauensverlust. Dabei steht besonders die Vergütungsform „Provision“ im Fokus. Kritiker argumentieren, dass ein Interessenkonflikt zwischen den Vermittlern von Finanzdienstleistungsprodukten und Kunden bestehe. Der angenommene Fehlanreiz für den Vermittler im derzeit angewandten Provisionssystem liegt im Interessenskonflikt zwischen dem für den Kunden passenden Produkt und dem Produkt mit der höchsten Provision wählen zu müssen, um ein sicheres und maximales Einkommen zu erzielen. Diese These wurde insbesondere in einer viel beachteten Studie des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV)¹ vertreten und eine Trennung von Beratung und Verkauf durch Förderung der sogenannten Honorarberatung als Lösung dieses klassischen Prinzipal-Agenten-Problems dargestellt.²

Diese Arbeit wird die Provisionsberatung der Honorarberatung gegenüberstellen und kritisch abwägen, inwieweit die Honorarberatung als Lösungsweg des Prinzipal-Agenten-Problems dienen kann. Dazu werden zunächst die teilnehmenden Finanzintermediäre vorgestellt und dann die beiden Vergütungsformen erklärt. Nach diesen Grundlagen wird der Interessenkonflikt genauer erläutert und eine direkte Gegenüberstellung der Beratungsformen in Hinblick auf den Nutzen der Kunden vorgenommen. Im nächsten Abschnitt wird die Entwicklung ausgewählter Länder nach der Einführung eines Provisionsverbots betrachtet und Implikationen für Deutschland abgeleitet. Die Arbeit schließt mit einem Ausblick für die Entwicklung der gesamten Branche.

¹ Vgl. (Beenken, et al., 2011 S. 1)

² Vgl. (Beenken, et al., 2012 S. 1)

8. Fazit

Die Arbeit liefert einen umfassenden Einblick in die beiden vorherrschenden Vergütungsmodelle. Nach intensiver Untersuchung des aus dem Provisionsmodell entstehenden Prinzipal-Agenten-Problems wurde erforscht, inwieweit die Honorarvergütung den Interessenkonflikt und die damit verbundenen Fehlanreize unterbinden kann. Nach einer Quantifizierung der Vor- und Nachteile der Honorarberatung und dem möglichen resultierenden Nutzen, lässt sich zusammenfassend sagen, dass keines der Modelle in allen Bereichen klar zu präferieren ist. Zur Quellenlage ist zu sagen, dass oftmals klar für oder gegen ein Modell argumentiert wird und somit oft die Intention dieser Quellen äußerst kritisch betrachtet werden muss. Die gesetzliche Einführung des Honorar-Finanzanlagenberaters stellt nun eine Definition für unabhängige Beratung dar. Ob der Berater nun unabhängig ist, sollte in Zukunft somit leichter überprüfbar sein. Anders als durch Provisionsverbote und Nettotarife werden mit der Regelung Makler oder Vermittler nicht eingeschränkt und können trotzdem weiterhin auf ihr Provisionsmodell zurückgreifen. Endkunden haben somit eine Wahlmöglichkeit und können auswählen, wo sie ihren Rat einholen und wie sie ihre Finanzprodukte beziehen. Hauptnachteil der Honorarberatung sind die oftmals zu hohen Stundenlöhne für Kleinanleger, die zu geringerer Akzeptanz der Kunden führt. Unabhängig von der Vergütungsstruktur, sollte die Finanzbranche um ihr Image und das Vertrauen bei Kunden wieder aufzubauen, den Kundennutzen und somit Zufriedenheit wieder als höchstes Gut betrachten. Wie beschrieben wagen dafür einige Unternehmen schon den richtigen Schritt und beraten bspw. nach der Deutschen Finanznorm um somit eine hohe individuelle Beratungsqualität zu signalisieren. „Denn die Honorarberatung allein kann keine hohe Qualität garantieren. Mindestens genauso entscheidend sind die Qualifikationen und die Persönlichkeiten der Finanzberater, die finanzielle Bildung der Kunden sowie eine transparente Kostenstruktur.“¹⁰¹

¹⁰¹ Vgl. (Finger, 2014 S. 49)