

Pressemitteilung

ifa-Studie:

Deutsches Provisionsmodell gerade für Kleinanleger vorteilhaft

- **Provisionsberatung für Kleinanleger meistens vorteilhafter als Honorarberatung**
- **ifa plädiert für Koexistenz von Provisions- und Honorarberatung**
- **Kantar-Studie mit Defiziten**

Frankfurt am Main, den 25.4.2023. Im Rahmen einer Kleinanlegerstrategie will die EU-Kommission den Marktzugang und den Verbraucherschutz für Kleinanleger verbessern. Wesentliche Grundlage für die dazu zu ergreifenden Maßnahmen, unter anderem ein mögliches Provisionsverbot, ist die so genannte „Kantar-Studie“, die sich auf eine Untersuchung der Rahmenbedingungen von Finanzmärkten in 15 EU-Mitgliedsstaaten stützt.

Provisionsberatung für Kleinanleger im Regelfall kostengünstiger

Die Forderung eines Provisionsverbotes fußt unter anderem auf einem rechnerisch ermittelten Renditeverlust durch Provisionen. Dazu Dr. Helge Lach, Vorsitzender des Bundesverbandes Deutscher Vermögensberater: „Die Aussage in der Kantar-Studie, nach der ein Anlageprodukt *ohne* Provision mehr Rendite erwirtschaften kann als eines *mit* Provision, ist banal. Auch wird damit der Eindruck erweckt, Beratung sei kosten- und damit wertlos. Die Studie unterlässt es insbesondere, Renditeverluste durch alternative Vergütungsformen, beispielsweise Honorarzahungen vergleichend den Provisionen gegenüberzustellen. So wird ein sehr einseitig negatives Bild von Provisionen gezeichnet, das förmlich zu Fehlinterpretationen einlädt. Wir haben deshalb das renommierte ifa (Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften) gebeten, auf der Grundlage von Provisions- und Honorarmodellen in Deutschland Vergleichsrechnungen anzustellen“.

Die Berechnungen kommen zu einem recht klaren Bild. Das ifa vergleicht dabei die Kosten des Verbrauchers bei Provisionsberatung mit denen bei unterschiedlichen Honorarmodellen und Nettotarifen. Dabei zeigt sich beispielsweise in einem Praxisbeispiel, dass der Verbraucher bei monatlichen Sparraten von unter 100 € mit der Provision stets günstiger abschneidet. Bei einer in der Altersvorsorge typischen Vertragslaufzeit von 20 Jahren ist das Provisionsmodell sogar bis zu einem monatlichen Beitrag von 186 Euro günstiger. Dazu Professor Dr. Jochen Ruß, Geschäftsführer des ifa und Mitautor der Studie: „Aus unseren Analysen ergibt sich eine klare Empfehlung: Gerade für Kleinanleger, die im Rahmen der Kleinanlegerstrategie besser geschützt werden sollen, ist die Provision meistens das günstigere Modell, wenn es um langfristige Sparvorgänge, Kosten und Rendite geht. Ein Provisionsverbot würde demnach dem Kleinanleger schaden und nicht nutzen.“

Plädoyer für Koexistenz von Provision und Honorar

Die Berechnungen des ifa zeigen spiegelbildlich aber auch, dass die Honorarberatung für Kunden mit höheren Anlagebeträgen und bei Verträgen mit kurzen Laufzeiten wirtschaftlich vorteilhafter sein kann. „Für den Verbraucher sind weder Provision noch Honorar *immer* die kostengünstigere Variante. Dies spricht klar für ein Nebeneinander der Vergütungsformen mit Wahlfreiheit.“ Dies gilt im Übrigen auch aus zahlreichen weiteren Gründen. Beispielsweise können mögliche Fehlanreize von jedem Vergütungssystem, also auch von Honoraren ausgehen. „Daher ist es nicht zwingend gewährleistet, dass alternative Vergütungsmodelle immer zu besseren Empfehlungen für den Verbraucher führen“, so Ruß.

Defizite in der Kantar-Studie

Die Kantar-Studie zeichnet auch darüber hinaus ein unvollständiges Bild, da Versicherungsprodukte bei den relevanten Kostenvergleichen nicht berücksichtigt werden. Aber auch bei diesen werden Beratung und Service mit Provisionen vergütet, und sie spielen gerade in der Altersvorsorge der Kleinanleger eine große Rolle. Es ist deshalb nicht ausgeschlossen, dass ein Provisionsverbot auch hier greifen könnte. Die Kantar-Studie liefert dazu aber keinerlei Erkenntnisse.

„Aus unserer Sicht weist die Kantar-Studie viele Defizite auf. Die Verfasser benennen einige davon zwar offen. Das ändert aber nichts daran, dass diese Defizite förmlich dazu einladen, die Studie falsch zu interpretieren, das Provisionsmodell unangemessen negativ darzustellen und ein Verbot zu fordern. Zumindest für den deutschen Finanzmarkt führt dies zu einem falschen Bild. Wir können vor diesem Hintergrund nur dringend dazu raten, die Kantar-Studie *nicht* als Grundlage für eine Provisionsdiskussion heranzuziehen. Denn vergleichbare Ergebnisse wie die der ifa-Studie sind auch für andere große Finanzmärkte der EU mit Provisionsberatung zu erwarten. Nach unserer Auffassung sollten deshalb die Berechnungen und Schlussfolgerungen des ifa bedacht werden, wenn Kleinanleger in der EU besser geschützt werden sollen“, so Lach.

Das ifa-Gutachten ist abrufbar unter <https://www.ifa-uhl.de/studie-provisionsverbot>

Über den BDV:

Der Bundesverband Deutscher Vermögensberater (BDV) vertritt als größter Berufsverband die Interessen selbstständiger Vermögensberater in Deutschland. Der BDV mit Sitz in Frankfurt am Main wurde 1973 vom heutigen Ehrevorsitzenden Professor Dr. Reinfried Pohl (+) gegründet und zählt aktuell über 15.000 Mitglieder. Vorsitzender des Verbandes ist Dr. Helge Lach. Geschäftsführer sind Katja Dieffenbach-Rilk und Lutz Heer. Weitere Informationen unter www.bdv.de

Kontakt:

BDV Geschäftsführung: Lutz Heer, Katja Dieffenbach-Rilk
Tel. Nr.: 069 256261-30 | bdv@bdv.de