



INTERVIEW-REIHE ZUR HONORARBERATUNG

„Der einfachste Weg wäre ein Provisionsverbot“

Von Redaktion 17.05.2023 03:55, aktualisiert am 13.11.2023 03:50

Warum gehst du arbeiten?

Karl Matthäus Schmidt: Weil es mir wahnsinnig viel Spaß macht, Dinge als Unternehmer proaktiv gestalten zu können und weil ich eine Mission habe: Ich möchte mit meinen Kolleginnen und Kollegen mehr Menschen in Deutschland zu besseren Anlegern machen. Das hat mich schon immer um- und angetrieben – bei der Gründung von Consors, bei der Gründung der Quirin Privatbank und bei der Gründung von Quirion.

Wer inspiriert dich?

Über viele Jahre vor allem mein Vater. Er agierte in seiner Funktion als Bankier stets nach den Prinzipien des ehrbaren Kaufmannes, der nicht gegen seine Kunden, sondern mit ihnen Geld verdienen möchte. Das hat mich stark geprägt. Später waren Jeff Bezos und Steve Jobs eine echte Inspiration – was sie aus dem Nichts aufgebaut haben, ohne sich von ihrem Ziel abbringen zu lassen, finde ich hochgradig beeindruckend. Auch von meinen Kindern schaue ich mir gerne etwas ab. Wenn man es zulässt, kann man von Kindern generell viel lernen. Sie gehen mit offenen Augen und Ohren durch die Welt – das täte auch uns Erwachsenen an vielen Stellen gut.

Warum bevorzugst du die Honorarberatung?

Die Honorarberatung kann den Interessenskonflikt eines provisionsfinanzierten Beraters – „Verkaufe ich das, was die meiste Provision bringt, oder das, was für den Kunden am besten ist?“ – auflösen. Außerdem stellt sie den Kunden in den Mittelpunkt, nicht die Provision. Deshalb habe ich 2006 auch die erste Honorarberaterbank in Deutschland gegründet – und wir haben damit die Honorarberatung erfolgreich in Deutschland etabliert.

Das Thema Honorarberatung wird nun seit über zehn Jahren in der Fachpresse als „die Chance für Vermittler und Berater“ kommuniziert. Nicht selten wird die Honorarberatung folglich als die Lösung der Zukunft gehandelt. Warum wird die Honorarberatung von Vermittlern und Beratern aus deiner Sicht noch nicht aktiv angepackt?

Ganz einfach: Weil sich mit Provisionen noch immer deutlich mehr Geld verdienen lässt, als mit Honoraren – und wer verzichtet schon ohne große Not freiwillig auf höhere Erträge? Deshalb wird es in Deutschland nur dann einen Wandel hin zur flächendeckenden, unabhängigen Beratung gegen Honorar geben, wenn Provisionen gesetzlich verboten werden würden. Solange das nicht passiert, werden wir wohl als einzige Bank die Flagge der unabhängigen Beratung hochhalten.

Ein Gegenargument der Honorarberatung ist häufig, dass sie sich nur wohlhabende Personen leisten können und Personengruppen mit geringem Einkommen keinen Zugang zu dieser Dienstleistung haben. Stimmt das in deinen Augen?

Dieses vermeintliche Argument gegen die Honorarberatung ist Nonsense. Das zeigen Erfahrungen aus Großbritannien, nachdem sich die Branche dort nach der Finanzmarktkrise das Provisionsverbot selbst auferlegt hat. Ja, es hat eine Bereinigung des Marktes gegeben – schlechte Berater und schlechte Produkte wurden ausgesiebt, aber nein, es ist keine Beratungslücke entstanden. Kunden, die sich den Abschluss einer vermeintlich kostenlosen Versicherung oder eines Fonds leisten können, können sich auch eine unabhängige Beratung gegen Honorar leisten. Standardisierte Produkte können hier dazu beitragen, dass die Kosten niedrig gehalten werden – so kann der Zugang zu allen Finanzprodukten für alle Einkommensklassen sichergestellt werden.

Mal provokant gefragt: Nutzt diese Personengruppe mit geringem Einkommen aktuell überhaupt das Angebot der klassischen Vermittler und Berater?

Das ist nicht der entscheidende Punkt. Selbst, wenn diese Gruppe nur einen kleinen Anteil ausmachen würde, dürfte sie nicht ausgeschlossen werden, sondern es muss sichergestellt sein, dass alle Menschen Zugang zu den Produkten haben, die sie brauchen.

Was zeichnet eine gute Honorarberatung aus?

Es gibt in jeder Branche gute und schlechte Berater, das ist Fakt. Es gibt Berater im Provisionsbetrieb, die versuchen, im Rahmen ihrer Möglichkeiten das Beste für den Kunden herauszuholen. Sicherlich gibt es auch schwarze Schafe unter den Honorarberatern, die beispielsweise unnötig viele Stunden abrechnen. Die Regel ist jedoch nicht die stundenbasierte Vergütung, sondern eine jährliche, prozentuale Vergütung des angelegten Vermögens. Und dann ist da so viel Beratung drin, wie man als Kunde eben möchte und braucht – das wird bei dem einen mehr, bei dem anderen weniger sein. Unsere Berater agieren auf genau dieser Basis. Wir haben zudem keine hauseigenen Produkte, sondern können die besten und günstigsten Produkte am Markt auswählen. Auch in unseren Empfehlungen werden wir nicht durch Provisionen beeinflusst. Viele gute Voraussetzungen also, um Kunden optimal beraten zu können, wie ich finde.

Häufig liest man: „Die Akzeptanz der Honorarberatung hält sich in Deutschland bei Verbrauchern immer noch in Grenzen“. Was ist deiner Meinung nach der Grund, weshalb die Honorarberatung wenig Nachfrage erhält?

Weil sie von der Politik allenfalls halbherzig und von den Banken gar nicht gewollt ist. Mifid II wollte Anleger besserstellen – sie hat zwar zu höherer Transparenz bei den Kosten geführt, nicht aber zu einer besseren Beratung der Kunden. Und schon allein die Begriffe schrecken ab: In Großbritannien heißen die unabhängigen Honorarberater „independent adviser“, die provisionsfinanzierten Berater „dependent adviser“. Da wird der Vorteil der unabhängigen Beratung namentlich vorangestellt. Hierzulande wird hingegen mit der Bezeichnung „Honorarberater“ die Bezahlform in den Vordergrund gerückt. Honorar klingt für viele Menschen schlichtweg teuer. Dass die Beratung gegen Honorar oft günstiger ist als die vermeintlich kostenlose Beratung der Provisionsbanken, darüber klären wir seit 2006 auf.

Mal ehrlich: Kommt es, wenn es um die Zufriedenheit von Verbraucherinnen und Verbrauchern geht, wirklich auf die Vergütung an?

Nein, natürlich ist die Vergütungsform per se absolut zweitrangig. Aber der springende Punkt ist ja, dass die Form der Vergütung in diesem Falle in erheblichem Ausmaß über die Qualität der Anlage-Empfehlungen entscheidet: So bekomme ich bei der Sparkasse oder der Deutschen Bank eben nur teure hauseigene Fonds angeboten und nicht das deutlich größere Gesamtangebot des Marktes. Ich habe also eine viel geringere Auswahl, muss daher irgendein Produkt nehmen, das am Ende gar nicht so gut zu mir passt und meist unnötig teuer ist. Nur die Entkopplung von den Provisionen kann diesen Konflikt zugunsten der Anleger auflösen.

Jede Generation bringt Veränderung mit und hat eine andere Erwartung an das Leben und an Konsum. Welchen Handlungsbedarf siehst du in der Versicherungs- und Finanzbranche?

Die gesamte Finanzbranche hat den seit Jahren überfälligen und erforderlichen Wandel lange verschlafen und versucht nun krampfhaft, Land zu gewinnen, um nicht den ganzen Kuchen den Fintechs und GAFAs dieser Welt überlassen zu müssen. Die nachkommenden Generationen, die im Alter meiner Kinder sind, agieren ganz anders – sie brauchen keine Bank und kennen Filialen meist nur von außen. Sie nutzen Apps, die spielerisch zu bedienen sind und sich geschmeidig in den Alltag integrieren. Davon sind die allermeisten Banken und Versicherer derzeit noch Lichtjahre entfernt.

Welche Schritte sind in deinen Augen gerade zu Anfang wichtig, um den Switch in die Honorarberatung erfolgreich zu schaffen?

Das klingt, als wäre das ein besonders schwieriger, herausfordernder Schritt – das ist es aber gar nicht. Man muss einfach nur die Vorzüge der unabhängigen Beratung erkennen: Honorare stellen den Berater und den Kunden auf eine Stufe, sie bedeuten kontinuierliche Erträge, ich muss nicht das ganze Jahr zusehen, dass meine Kunden neue Produkte abschließen, die Erträge fließen von ganz alleine. Das ist natürlich kein Freifahrtschein – der Kunde muss sich trotzdem gut aufgehoben fühlen und die Rendite muss stimmen. Davon abgesehen braucht es keine besonderen Schritte, um den Wechsel der Systeme zu vollziehen.

Welche Ansätze und Lösungen siehst du, um die Akzeptanz für Honorarberatung in Deutschland zu steigern?

Der einfachste Weg wäre ein Provisionsverbot. Doch die Politik will Provisionen nicht verbieten, weil eine Beratungslücke befürchtet wird. Wenn ich das lese, wird mir klar, dass Aufklärungsarbeit scheinbar vor allem auf politischer Ebene dringend nötig ist. Denn nein, durch die Honorarberatung entsteht keine Beratungslücke, wie die Bankenlobby das seit Jahren proklamiert. „Viele Kunden hätten bei einem Provisionsverbot keinen Zugang mehr zu einer adäquaten Beratung“, so die Argumentation. Fakt ist aber: Die

heutige Beratung ist keine Beratung, sondern plumper Produktverkauf. Wenn ich den Satzteil „adäquate Beratung“ durch „plumpen Produktverkauf“ ersetze, komme ich auf: „Viele Kunden hätten bei einem Provisionsverbot keinen Zugang mehr zu einem plumpen Produktverkauf“ – und dann wiederum kann ich nur sagen: Na, Gott sei Dank!

Genau dieses Provisionsverbot, das du forderst, ist aktuell in der Diskussion. Warum sprichst du dich dafür aus?

Es wäre aus Anlegersicht toll, wenn das Provisionsverbot dieses Mal wirklich käme, nachdem es schon so oft politisch diskutiert wurde. Denn Fakt ist: Die Folgen einer durch Provisionsanreize falschen Beratung zeigen sich erst Jahre später. Beim Autokauf kann ich eine Runde um den Block fahren, um die Funktionsfähigkeit des Wagens zu testen, eine Geldanlage aber kann man nicht Probe fahren. Die Qualität einer Anlageberatung zeigt sich erst nach 10, 20 oder 30 Jahren. Und dann kann es eben gegebenenfalls zu spät sein, um die eigentlichen Anlageziele noch zu erreichen. Obwohl Verbraucherschützer seit Jahren das Quirin-Prinzip für alle Banken fordern, ist bisher nicht viel in dieser Richtung passiert. Deshalb glaube ich auch dieses Mal nicht wirklich daran, dass ein Provisionsverbot kommen wird. Die Lobby der Provisions-Banken ist einfach zu stark und man will die krisengebeutelten Banken nicht noch mehr belasten. Schade ist das vor allem aus Anlegersicht – aber sie haben ja eine Alternative: uns.

Über den Interviewpartner

Karl Matthäus Schmidt hat das deutsche Bankensystem mehrfach entscheidend geprägt und beeinflusst. Er ist Vorstandsvorsitzender der [Quirin Privatbank](#), der ersten Honorarberaterbank Deutschlands. Diese wurde 2006 gegründet, 2013 übertrug der gebürtige Nürnberger das unabhängige Geschäftsmodell in die digitale Welt mit der Gründung von [quirion](#) – und brachte so auch den ersten Robo-Advisor auf den deutschen Markt.

Über die Autoren

Tim Schreitmüller ist digitaler Stratege mit Versicherungs-Know-how von der LV 1871. Stephan Busch ist Versicherungsmakler und Inhaber von [Progress Finanzplaner](#). Tim und Stephan sind die Köpfe von [CoachMeNetto](#).

MEHR ZU

> [VERGÜTUNG](#) > [VERTRIEB](#)

> [THEMENSPECIAL ASSEKURANZ DER ZUKUNFT](#)