

# MiFID-Reform: nächste Runde im Streit um Provisionen

## Die Diskussion ist so alt wie die europäische Finanzmarktrichtlinie MiFID:

Schaden Provisionen im Finanzvertrieb dem Anleger, weil ihm die falschen Produkte verkauft werden? Schon heute ist die Regulierung hier gut aufgestellt.

VON MARCUS MECKLENBURG | LEITER RECHT

**D**ie turnusmäßige Überarbeitung der MiFID steht an, und schon liegen die bekannten Thesen wieder auf dem Tisch: Provisionen verführen den Finanzvertrieb, dem Anleger nicht das beste Produkt zu empfehlen, sondern dasjenige mit den höchsten Provisionen. Die Vorgaben der Richtlinie reichten nicht aus, dies zu verhindern. In England und den Niederlanden sei man bereits weiter, dort sind Provisionen verboten.

**Die MiFID geht einen anderen Weg. Sie setzt auf zwei Voraussetzungen: Offenlegung und Qualitätsverbesserung.** Durch die Offenlegung weiß der Anleger bereits vor dem Abschluss, was der Berater bei den verschiedenen Anlagemöglichkeiten verdienen wird. Außerdem muss die Provision darauf angelegt sein, die Qualität der Beratung zu verbessern – etwa durch eine besonders große Auswahl geeigneter Produkte, die der Berater zusammenstellt, oder durch die regelmäßige Überprüfung der Depotzusammensetzung des Anlegers. Verbraucherschützer und manche Parteien halten diese Vorkehrungen nicht für ausreichend und wollen Provisionen insgesamt verbieten. Die Anleger sollen ihre Beratung direkt selbst bezahlen.

**Ein Provisionsverbot würde Anlegern den Zugang zur dringend notwendigen Beratung verbauen.**

Die Beratungsgesellschaft KPMG hat jedoch errechnet, dass die Honorarberatung bis zu einem Anlagebetrag von 25.000 Euro teurer ist als die provisionsbasierte Beratung. Die englische Finanzaufsicht FCA hat zudem festgestellt, dass sich der



Beratungsmarkt infolge des dortigen Provisionsverbots auf deutlich höhere Anlagebeträge ausgerichtet hat. Gerade Anleger mit einem überschaubaren Anlagevolumen sind aber auf Beratung besonders angewiesen. Hinzu kommt, dass die meisten Anleger für Beratung kein Geld in die Hand nehmen wollen: Mit einer repräsentativen Umfrage hat das Meinungsforschungsinstitut Kantar ermittelt, dass sich nur 16 Prozent der Befragten vorstellen können, für Beratung ein gesondertes Honorar zu bezahlen.

Bei einem Provisionsverbot würden viele Menschen also weniger oder keine Beratung mehr in Anspruch nehmen. Die absehbare Folge wäre, dass sie sich von den Finanzmärkten abwenden und keine Finanzprodukte mehr kaufen oder auf Beratung vor dem Kauf verzichten – mit entsprechend höherem Risiko. Ein Provisionsverbot würde dem durchschnittlichen Anleger also einen Bärenienst erweisen. ■