

# „Fair mit Provision“ oder „una



»Es kommt uns darauf an, unseren Kunden aktiv gemanagte Fonds zu vermitteln, um so einen echten Mehrwert zu stiften.«

Boris Fahle, Consilium

Aktiv gemanagte Fonds oder günstige ETFs? Es gibt viele Fragen, in denen sich **Honorarberater** und **Provisionsvermittler** nicht grün sind. Zwei erfahrene Finanzprofis argumentieren auf Einladung von FONDS professionell für ihre Geschäftsmodelle.

**I**m Konferenzraum der Beratung Consilium Finanzmanagement in Dortmund sitzen Gründer und Partner Boris Fahle und Torben Althüser-Eppink von der Honestcom Finanzplanung am Standort

Bad Sassendorf. Die beiden Finanzprofis haben sich von 2004 bis 2005 an der Frankfurt School of Finance & Management zum Certified Financial Planner weitergebildet. Nach dem Abschluss verloren sie

sich aus den Augen. Nach fast 17 Jahren treffen der Finanzanlagenvermittler Fahle und der Honorar-Finanzanlagenberater Althüser-Eppink wieder zusammen – und diskutieren über ihre Geschäftsmodelle.

**Herr Fahle, was haben Sie gedacht, als Sie hörten, wer Ihr Kontrahent für das heutige Streitgespräch sein wird?**

*Boris Fahle:* Ich wusste sofort, dass wir vor vielen Jahren zusammen studiert haben. Ich habe mich sehr gefreut, ausgerechnet mit Torben Althüser-Eppink eine Diskussion zum Thema Honorar- versus Provisionsberatung zu führen. So ein Zufall!

**Herr Althüser-Eppink, Sie haben sich 2009 als Honorarberater selbstständig gemacht und sich 2014 als Honorar-Finanzanlagenberater nach Paragraph 34h Gewerbeordnung (GewO) registrieren lassen. Warum haben Sie sich gegen das Provisionsmodell entschieden?**

*Torben Althüser-Eppink:* Es gab mehrere Gründe, aber vor allem war und ist es ein gutes Gefühl, nach einem transparenten Modell zu arbeiten, bei dem Kunde und Berater ein gleichgerichtetes Interesse haben: Steigen die Erträge des Kunden, steigt auch meine Servicegebühr. Damit sitzen wir, anders als in der Provisionsberatung, auf derselben Seite des Schreibtischs. Außerdem weiß ich, dass ich mein Honorar bekomme, wenn ich einen Kunden berate, dafür muss er im Anschluss keinen Fonds kaufen. Es gibt noch einen wichtigen Punkt: Wenn Sie schon einmal mit

# „abhängig mit Honorar“?

Anlegern zu tun hatten, die weinend vor Ihnen sitzen, weil sie das falsche Produkt gekauft haben, dann hinterlässt das Spuren. Und eine Wahl schlecht performender Finanzprodukte ist in der provisionsgetriebenen Beratung natürlich eher gegeben als beim Honorarmodell.

**Ist das so, Herr Fahle?**

*Fahle:* Jedenfalls nicht bei uns! Wir berechnen bei Consilium in der Anlageberatung ein Serviceentgelt für die Produktvermittlung. Es kommt uns darauf an, unseren Kunden aktiv gemanagte Fonds zu vermitteln, um so einen echten Mehrwert zu stiften. Wir verfolgen die Arbeit der Fondsmanager genau. Natürlich fließen aus aktiven Fonds Bestandsprovisionen, die wir vereinnahmen. Im Versicherungsbereich arbeiten wir mit Abschlussprovisionen. Warum denn auch nicht?

**Weil dem Kunden dabei eventuell nicht die passenden Produkte verkauft werden, sondern solche, die dem Berater die höchsten Provisionen bringen.**

*Fahle:* Das ist viel zu einfach gesprochen. Es kommt auf die Qualität der Beratung und des Vermittlers an. Deswegen gibt es ja die Regulierung. Früher wurden Verträge quasi auf dem Bierdeckel geschlossen, und man hat irgendwelche Policen verscherbelt, Hauptsache, die Provision stimmte. Diese Zeiten sind glücklicherweise vorbei. Bevor ich einem Kunden etwa eine Berufsunfähigkeitsversicherung verkaufe, analysiere ich die Vertragswerke verschiedener Anbieter.

»Es ist ein gutes Gefühl, nach einem Modell zu arbeiten, bei dem Kunde und Berater ein gleichgerichtetes Interesse haben.«

**Torben Althüser-Eppink,**  
Honestcom



Um ihn möglichst neutral zu beraten, lege ich ihm mindestens drei Produkte vor. Für diese Arbeit finde ich es absolut fair, eine Abschlussprovision zu verdienen.

**Das sehen Sie vermutlich etwas anders, Herr Althüser-Eppink.**

*Althüser-Eppink:* Zumindest sehe ich, dass Fehlanreize in der Provisionsberatung weiterhin gegeben sind, frei nach dem Motto: „Wes Wein ich trink, des Lied ich sing!“ Vor allem gibt es ohne Produktverkauf keine

Einnahmen, das ist ein Problem. Aktuell scheinen die versteckten Provisionen jedenfalls immer noch so hoch und so attraktiv zu sein, dass es eine unglaubliche Vielzahl an Finanzprodukten gibt. Mit einer reinen Honorarberatung würde sich gerade die Anzahl der Fonds deutlich reduzieren, die Qualität würde steigen.

**Gerade versteckte Kosten sind ein weiterer Kritikpunkt an der Provisionsberatung. Ist er berechtigt?**



»Ich sehe, dass Fehlanreize in der Provisionsberatung weiterhin gegeben sind. Ohne Produktverkauf gibt es keine Einnahmen, das ist ein Problem.«

Torben Althüser-Eppink, Honestcom



wenn die Märkte steigen, bin ich mit ETFs und Anlageklassenfonds dabei. Aber über aktives Management nimmt man, wenn es nach oben geht, in der Spitze natürlich immer mehr Rendite mit als der Markt. Und wenn es nach unten geht, wie zuletzt infolge des Krieges in der Ukraine, dann erleiden die Anleger durch gute Ideen der Fondsmanager und durch Absicherungsstrategien geringere Verluste. Wenn dann ein entsprechendes Vergütungsmodell hinterlegt ist, das den Berater für die richtige Fondsauswahl auch honoriert, ist das ein superfaïres Modell.

Im November 2021 machten sich die Grünen erneut für ein Provisionsverbot in der Anlageberatung stark. Zwei Studien kamen aber zu dem Ergebnis, das Provisionsmodell sei „sozialer“, da es auch weniger vermögenden Verbrauchern Zugang zu Finanzberatung ermögliche. Ist das so?

*Althüser-Eppink:* Nein, das ist viel zu kurz gedacht. Als Honorarberater muss ich meinem Kunden den Nutzen einer Geldanlage aufzeigen und seine Potenziale heben. Dann bekommt er eine Rechnung aufgemacht und kann selbst abwägen, ob die Gewinne groß genug sind. Die Vergütung kann man doch strecken. Was spricht denn dagegen, wenn jemand ein Produkt für die Altersvorsorge abschließt, aber erst sechs Monate später beginnt, es zu besparen? So kann mit den ersten fünf Sparraten die Beratung bezahlt werden. Außerdem würden bei einer Abschaffung der Provisionsvergütung auch die Honorare sinken. Es wären dann mehr Honorarberater am Markt, und Konkurrenz belebt das Geschäft.

**Ab welcher Anlagesumme beraten Sie Kunden denn?**

*Althüser-Eppink:* Meine Erstberatung beläuft sich auf drei Stunden à 150 Euro, inklusive Mehrwertsteuer also auf 476 Euro. Dabei ist es ganz egal, ob der Kunde einen Sparplan haben möchte, in den er monatlich 25 Euro einzahlen oder eine Million

*Fahle:* Wir erklären immer, warum wir welches Produkt ausgewählt haben, und legen alle Kosten offen. Wir sagen den Kunden auch, dass für aktive Fonds eine Verwaltungsgebühr anfällt. Das ist ja auch völlig in Ordnung, wenn die Manager dieser Sondervermögen über fünf oder zehn Jahre nachweislich einen super Job machen. Außerdem weisen wir dem Kunden die Fondspersormance immer nach Abzug aller internen Kosten aus. Das ist transparent, wir verstecken nichts.

*Althüser-Eppink:* Das glaube ich meinem Kollegen sogar. Aber die Maus beißt hier doch keinen Faden ab: Wenn ein Berater aktive Fonds vermittelt – egal ob gegen Abschlussprovision, mit rabattiertem Ausgabeaufschlag oder gegen ein Serviceentgelt –, fallen immer hohe Verwaltungskosten von 1,5 bis zwei Prozent an. Und da sind die Kickbacks, die an den Vermittler fließen. Daher wird ein Provisionsberater, gerade wenn er alle Kosten offenlegt, wohl eher in

Argumentationsnot kommen als ich, der ETFs oder Anlageklassenfonds empfiehlt. Bei diesen Produkten liegen die Verwaltungskosten bei 0,2 bis 0,3 Prozent, und es fließen hintenrum keine Kickbacks. Als größte Kostennote taucht mein Honorar auf – und dafür muss ich einen Nutzen liefern, damit der Kunde bei mir bleibt.

**Schlagkräftige Argumente. Da müssen Sie jetzt ran, Herr Fahle!**

*Fahle:* Erstens muss auch ich dem Kunden einen Nutzen liefern. Und zweitens: Entscheidend ist doch völlig unabhängig vom Modell, was dem Kunden im Depot übrig bleibt. Nur darauf schaut er. Mir wäre das reine Marktthema viel zu einfach. Klar,

**KURZ-VITA: Torben Althüser-Eppink**

Torben Althüser-Eppink studierte Wirtschaftswissenschaften an der Fernuniversität Hagen. Der Diplomkaufmann und Diplom-Volkswirt bildete sich zum Certified Financial Planner weiter und machte sich 2009 als Finanzberater selbstständig. Seit 2015 ist er als Honorar-Finanzanlagenberater bei der Honestcom Investmentberatung tätig.



»Wir erklären immer, warum wir welches Produkt ausgewählt haben und legen alle Kosten offen. Wir verstecken nichts.«

Boris Fahle, Consilium



len gar keine Vertriebsfolgeprovisionen. Bei einem 34f-Vermittler dürfte echte Unabhängigkeit schwerlich gegeben sein.

*Fahle:* Die Unabhängigkeit ist sehr wohl gegeben, wenn ich eine sehr breite Produktpalette habe. 40 bis 50 Fonds sollten dafür genügen. Entscheidend ist natürlich auch, dass ich nicht auf die Höhe der Vertriebsfolgeprovisionen schaue, sondern auf die Qualität der Arbeit und die Ergebnisse der Fondsmanager. Das wiederum kann ich mir nur erlauben, wenn ich wirtschaftlich unabhängig bin, wenn ich selbst finanziell stabil aufgestellt bin. Man glaubt gar nicht, bei wie vielen Vermittlern das nicht der Fall ist. Dann entsteht natürlich Verkaufsdruck, bei uns nicht.

**Kommen wir zum Schluss. Was würden Sie machen, wenn die Bundesregierung eines Tages tatsächlich ein Provisionsverbot beschließen würde, Herr Fahle?**

*Fahle:* Dann müsste man die Kröte wohl schlucken, müsste mit drastisch gekürzten Einnahmen weiterarbeiten oder das Serviceentgelt erhöhen, was schwierig wäre. Ich denke auch an ältere Berater, die nach vielen Jahren plötzlich ihr Geschäftsmodell umstellen müssten. Nein, das sollte nicht passieren. Beide Modelle haben ihre Berechtigung, zu einem Provisionsverbot darf es nicht kommen.

**Und Sie, Herr Althüser-Eppink? Würden Sie sich ins Fäustchen lachen?**

*Althüser-Eppink:* Nein, von mir aus können die beiden Modelle gern weiter nebeneinander herlaufen. So werden uns immer neue Kunden in die Hände gespielt, die sich durch die Provisionsvermittlung benachteiligt fühlen, vor allem durch die Ergebnisse schlechter Produkte. Aber wir nehmen es, wie es kommt.

**Die Herren, vielen Dank für die angeregte Diskussion!**

ANDREA MARTENS **FP**

Euro anlegen will. Die laufende Vergütung, die sich nach der Höhe des Anlagevolumens richtet, liegt bei einem Prozent brutto und bei maximal 10.000 Euro. Wenn ein Kunde entscheidet, dass er auf diese Weise Gewinne erzielen kann, dann nehmen wir ihn.

**Und ab welcher Anlagesumme werden Sie für Kunden aktiv, Herr Fahle?**

*Fahle:* Unser Zielkunde hat ein liquides Vermögen ab 500.000 Euro aufwärts. Aber wir entwickeln auch gern Kunden in diese Richtung und beraten ganze Familien. Wenn etwa eine Empfehlung aus dem Familienkreis kommt, nehmen wir auch mal einen Kunden an, der nur über 50.000 Euro verfügt.

**Damit konterkarieren Ihre beiden Geschäftsmodelle das Bild von der „sozialeren“ Provisionsberatung.**

*Althüser-Eppink:* Das ist ja auch eine ganz pauschale Aussage, in Wirklichkeit kommt

es natürlich immer auf das einzelne Geschäftsmodell an.

**Wenn es auf das einzelne Geschäftsmodell ankommt, kann dann ein Vermittler mit Erlaubnis nach Paragraph 34f GewO mit einem breiten Fondssortiment nicht genauso unabhängig arbeiten wie ein 34h-Berater?**

*Althüser-Eppink:* Auf den ersten Blick sieht es so aus. Aber der 34f-ler muss natürlich Produkte verkaufen, sonst geht er leer aus. Außerdem gibt es sehr große Unterschiede bei den Kickbackzahlungen. Aus Aktienfonds mit zwei Prozent Managementkosten fließt am Ende deutlich mehr Geld an die Depotbanken und Berater als aus solchen, die nur ein Prozent kosten. ETFs zah-

#### KURZ-VITA: Boris Fahle

Boris Fahle stieg 2001 als Vermögensspezialist bei der Allianz Beratungs- und Vertriebs AG in den Beruf ein, wo er bis 2007 tätig war. In dieser Zeit bildete er sich zum Certified Financial Planner weiter. Von 2007 bis 2008 arbeitete er als Vice Operating Manager bei American Express Finanzmanagement. 2008 gründete er die Beratung Consilium Finanzmanagement mit, wo er bis heute Partner ist.