

Finanzberater zu Kostentransparenz gezwungen

Mit ihrer Beratungsleistung Geld zu verdienen, wird für viele Finanzberater zunehmend schwieriger. Das liegt zum einen an den stark gestiegenen Kosten durch die Regulierung. Zum anderen müssen Berater aber nach MiFID II (Markets in Financial Instruments Directive) zum ersten Mal wirklich auch einen Preis unter ihre eigene Leistung setzen. Und das fällt einigen noch erkennbar schwer.

Transparenzerfordernisse erschweren Finanzberatern das Geschäft

Bislang war es für Finanzberater einfach, sich mit den Kosten der eigenen Leistung hinter den Gebühren der Produktanbieter zu verstecken. Der Ausgabeaufschlag bei Fonds wurde ja von der Fondsgesellschaft erhoben. Einen eigenen Kostenblock ‚Beratung‘ gab es nicht. Mit den Transparenzpflichten von MiFID II hat sich das geändert. Jetzt wird Kunden klar gezeigt, was der Finanzberater für seine Leistung erhält. Berater müssen den Mehrwert ihrer Dienstleistung nunmehr wirklich vor ihren Kunden argumentieren.

Bereits die Einführung des § 34f GewO für Finanzanlagenvermittler vor fünf Jahren hat zu einem drastischen Einschnitt bei der Zahl der Berater geführt. Ich vermute, dass knapp die Hälfte damals ausgestiegen ist. Heute, nach Einführung von MiFID II, hat sich das Thema weiter verschärft: Besonders bei kleinen Depots kostet die Einzelfondsberatung aufgrund der immensen Dokumentationspflichten zu viel Zeit, die Beratung wird schnell zum Verlustgeschäft.

Preisdumping bei Vermögensverwaltern

Auch in der Vermögensverwaltung spüren unabhängige Finanzberater Gegenwind: Banken bitten ihre weniger vermögenden Kunden in die hauseigene Vermögensverwaltung. Auf der anderen Seite drängen Robo Advisor in den Markt und kostengünstige ETF-Angebote geben dem Kunden das Gefühl, eine Vermögensverwaltung sei günstig zu haben. So sinkt die Zahlungsbereitschaft einiger Kunden für die dringend erforderliche Beratungsleistung noch weiter.

Das wird die Spreu noch weiter vom Weizen trennen. Der Beratermarkt, der aufgrund der schwierigen Situation zusätzlich noch mit Nachwuchsproblemen zu kämpfen hat, wird sich daher gesundschrumpfen. Am Ende wird sich Qualität in der Beratung durchsetzen: ein klarer Mehrwert für alle Kunden, die bereit sind, dafür zu zahlen. Und so wird dann auch für die Berater, die übrig bleiben, das Stück vom Kuchen letztendlich größer.