



Ingo Schweitzer, Mitinhaber AnCeKa Vermögensbetreuungs AG, Kaufbeuren

Honorar vs Provision

Berlin, August 2010

Auf Grund der großen Aktualität und der andauernden Diskussion über angemessene Entlohnung von Finanzdienstleistungen scheint es mir an der Zeit, diese Kontroverse etwas genauer zu betrachten. Zumal viele Anleger bei dem Wort „Honorar“ immer noch skeptisch sind.

Einleitend ein kurzer Exkurs in die Sprachforschung: Das Wort Honorar leitet sich vom lateinischen „honorarium“ ab, das so viel bedeutet wie Ehrengeschenk. Im alten Rom bezogen Rechtsberater, meist Mitglieder des Senats, diese Honorarien, da es nicht standesgemäß war, sich entlohnen zu lassen. Heute wird damit die Vergütung freiberuflicher Leistungen bezeichnet. Anders das ebenfalls aus dem Latein stammende Wort Provision, welches von „providere“ abstammt und „vorsorgen“ bedeutet. Die Provision ist ein Entgelt für verkäuferische oder vermittlerische Tätigkeiten.

Damit ist der Unterschied beider Entlohnungsformen in der Finanzbranche klar auf den Punkt gebracht: das Honorar ist ein Entgelt für eine erbrachte (Beratungs)-Leistung, die Provision ein Entgelt für die Vermittlung oder den Verkauf eines Produktes. Womit wir beim grundlegenden Unterschied zwischen Vermögensverwalter und Bankberater wären.

Aber ist es wirklich so einfach?

Nicht ganz. Viele Anleger sind von Honorar-Sätzen, die bei seriösen Vermögensverwaltern klar kommuniziert werden, abgeschreckt. Obwohl transparent ausgewiesen und klar an den Erfolg (oder Misserfolg) des sich entwickelnden Vermögens gebunden, wird die Entlohnung für eine Dienstleistung misstrauisch beäugt. Viele Anleger vergleichen ein solches Honorar mit der kostenlosen Beratung, die sie bei Ihrer Hausbank in Anspruch nehmen können.

Und damit es nicht einfach bleibt unterscheidet man das Honorar nochmals in „**Stunden- und Betreuungshonorar**“.

Das Stundenhonorar ist vergleichbar mit den Honoraren von Rechtsanwälten oder Steuerberatern, bei gesteigertem Beratungsbedarf können recht anspruchsvolle Höhen erreicht werden. Ein Betreuungshonorar dagegen ist eine Zahlung, die auf der jährlichen Entwicklung des Kundenvermögens basiert. Das hört sich zunächst kompliziert an, hat aber einen entscheidenden Vorteil: Kunde und Vermögensverwalter sind in Ihrer Interessenlage vereinigt, das angelegte Vermögen so nachhaltig wie möglich zu vermehren. Denn sollten sich die Vermögenswerte verschlechtern, verringert sich auch das Einkommen des Verwalters. Somit ist das Honorar ein neutrales Leistungsentgelt welches zwar auf dem Investitionsvolumen basiert, aber vollkommen unabhängig von bestimmten Anlageprodukten ist.

Ganz anders dagegen verhält es sich bei der Provision. Provision, oder auch Spesen genannt, fallen bei einer Bank zwar nicht bei der Beratung, aber sehr wohl bei jeder Transaktion und jedem Produktverkauf an, unabhängig von der Vermögensentwicklung. Daher ist es auch nicht ungewöhnlich, dass ein anzulegendes Vermögen bei der Bank gestückelt und in viele verschiedene Produkte aufgeteilt wird. Die von vielen Anlegern oft zitierte „kostenlose“ Bankberatung ist also nur möglich, da die Bank eine Provision berechnet. Diese ist, nach neuen EU-Richtlinien klar in sogenannten „Fact Sheets“ dargestellt, die jedes Finanzprodukt begleiten müssen. Da Spesen oder Provision gänzlich unabhängig von der Vermögensentwicklung und nur auf dem Verkauf von Produkten basieren, sind diese eine feste Größe und somit klar kalkulierbar. Solange man jede Transaktion der Bank genau verfolgt und genau weiß, welche Transaktionen der Bankberater mit dem Vermögen vornimmt.

Die in den Medien oft verfolgte Diskussion über Honorar vs Provision kann nicht eindeutig geklärt werden. Der eine Anleger möchte lieber einen fixen Betrag in Form einer Provision, der andere lieber ein klar ausgewiesenes, an den Erfolg gebundenes Honorar. Fest steht nur, dass ein Honorar, nur weil es für eine Beratungsleistung erhoben wird und sichtbar ist, nicht zwingend teurer oder sogar nachteilig ist jedoch eine unabhängige Beratungsleistung garantiert.

Ingo Schweitzer

Ingo Schweitzer ist diplomierter Bankbetriebswirt und Mitinhaber bei der AnCeKa Vermögensbetreuungs AG in Kaufbeuren.

Pressekontakt:

PRESSENCE
in den Medien ■

Cristina Bastian

Podbielskiallee 2
14195 Berlin
Tel/Fax: +49 30 841 86 585
Mobil: +49 170 779 7777
www.pressence.net