

Provisionen sind sozial gerechter als Honorare!?

Udo Reifner will mit seinen vier Bänden über das Geld, so sagt er es auf seinem Blog selbst, „die Welt von außen betrachten, sie querdenken und die Vorteile von gedanklichen Umkehrung aufzeigen“ und über heilige Kühe und Gemeinplätze nachdenken.¹ Dabei hat Udo Reifner ein gutes Gespür dafür, über was man da nachdenken oder zum Nachdenken anregen muss. Aber, sein Ziel, Gemeinplätze zu hinterfragen, erfüllt er zu erfolgreich. Das schreckt ab.

Viele Thesen wirken auf den ersten Blick so steil und abwegig, dass man sie erst gar nicht weiterverfolgen möchte. Und, Udo Reifner hat nicht einige wenige, sondern eine Vielzahl von diesen Querdenker-Thesen. Sie scheinen lediglich Aufmerksamkeit hervorrufen zu wollen und Teil dieser Welt zu sein, die „über immer mehr immer weniger informiert“. Also genau der Welt, die er hinterfragen möchte. Dennoch, spätestens auf den zweiten Blick, stellen sich seine These als das heraus, was sie wirklich sind: gut überlegte Debattenbeiträge.

Das ist das, was mir mit seinem Beitrag zum Provisionsverbot passiert ist. Nachdem ich knapp zwei Jahre als Vertreterbereichsleiter für eine große Versicherung den Außendienst kennengelernt hatte, schienen mir seine Kommentare dazu zunächst absurd.

Fehlanreize! Auf den ersten Blick ist es einfach, wenn man zum Kern der Falschberatung vordringen möchte. Finanzvermittler machen schlicht das, was für sie persönlich am besten ist. Sie maximieren ihren Profit indem sie den ahnungslosen Kunden, die ohnehin weder verstehen noch verstehen wollen, was sie da eigentlich kaufen, das Produkt verkaufen, das die höchste Provision verspricht. Im Zweifel ignorieren sie die Bedürfnisse des Kunden und beraten ihn falsch. Gierige Vermittler scheinen die Wurzel des Übels zu sein, das zuletzt mit der Finanzmarktkrise und der Lehman-Pleite wieder deutlicher zu Tage getreten ist, aber mit den jahrzehntelangen Falschberatungen bei Kapitallebensversicherungen und Krediten bereits seit Jahrzehnten immer wieder für Schlagzeilen sorgt.

Genauso klar ist die Antwort, die man darauf geben muss: Provisionen müssen weg! Es darf keinen Fehlanreiz mehr geben. Diese Meinung hat sich bei den Verbraucherschützern – und sie hatte sich auch bei mir – durchgesetzt. Auch der Verbraucherzentrale Bundesverband macht sich mit aller Kraft dafür stark, dass Provisionen zu Gunsten von Honoraren ersetzt werden. Statt für einen erfolgreichen Abschluss soll der Kunde für eine gute Beratung bezahlen. Kauf und Beratung sollen voneinander getrennt werden.²

1

<http://udoreifner.de/changement-de-terrain/>, abgerufen am 19.03.2018.

2

Umso erstaunlicher scheint es dann, dass Udo Reifner mit der Abschaffung der Provision in der Finanzberatung nicht nur nicht einverstanden ist. Er begründet das ausgerechnet auch noch damit, dass Provisionen sozial gerechter seien. Statt einem Nährboden für Gier sind Provisionen am Ende also sogar noch eine Quelle von sozialer Gerechtigkeit? Und das von jemandem, der sich, zuletzt mit der von ihm initiierten Kampagne gegen den Wucher³, ein Leben lang für soziale Gerechtigkeit eingesetzt hat?

Udo Reifner sieht die Ursache dafür, dass Verbraucher nicht brauchbare Lösungen für ihre finanziellen Bedürfnisse erhalten, woanders. Kapitallebensversicherungen, die noch nicht einmal die Inflation ausgleichen können und für mehr als 50 Prozent der Vorsorgesparer, die frühzeitig abbrechen müssen, zum finanziellen Katastrophe werden. Kredite, die bei einer vorzeitigen Kündigung um ein Drittel teurer werden, Fonds, die für Verbraucher zu komplex und nicht geeignet sind, sind vor allem deswegen schlecht für den Kunden, weil es sich um schlechte Produkte handelt.

Wie aber kann es sein, dass Kunden dennoch diese Produkte kaufen? Es ist nicht alleine die Komplexität. Reifner argumentiert, dass es auch andere komplexe Produkte in einem scharfen Wettbewerb transparent verkauft werden, so zum Beispiel in der Informationstechnologie. Vielmehr sieht Reifner die Hauptursache eben genau diesem Fehlen eines funktionierenden Wettbewerbs. Insbesondere Banken und Versicherungen haben eine Monopolstellung im Verhältnis zum Kunden.

Manchmal haben die Banken zudem eine spezielle Machtsituation gegenüber ihren Kunden. Wer einen Kredit dringend benötigt, der nimmt dafür auch Koppelprodukte, wie die Restschuldversicherung, in Kauf. Die Restschuldversicherung, häufig eine Lebensversicherung, sorgt für die Rückführung des Kredits im Fall eines Falles. Sie wird häufig zu deutlich schlechteren Konditionen als am Markt verkauft und führt bei Banken zu hohen Provisionserträgen. Diese Provisionen sind nicht nur um ein Vielfaches höher, als üblich, sondern werden, zum allem Überfluss und außerhalb des Kreditkontextes ebenso wenig üblich, vorab zu entrichten. Das bedeutet, dass der Kreditnehmer darauf auch noch Zinsen entrichten muss. Im Verhältnis zum Gesamtbetrag sind sie nicht unbedeutend. Zuletzt sind Extremfälle von einem Viertel bezogen auf die eigentliche Kreditsumme öffentlich geworden.⁴

Für Reifner gilt es daher nicht, die Provisionen abzuschaffen. Vielmehr geht es darum, mehr Wettbewerb herzustellen. Wenn nötig, muss das Kartellamt einschreiten. Schlechte

So bspw. Dorothea Mohn, Leiterin Team Finanzmarkt, im Februar 2018 „Wenn Provisionen wegfallen, sind die Fehlanreize deutlich geringer. Das stellt die Unabhängigkeit der Berater sicher und steigert automatisch die Beratungsqualität“, <https://www.vzbv.de/pressemitteilung/provisionsverbot-niederlande-ziehen-positive-bilanz>, abgerufen am 19.03.2018.

3

<https://www.iff-hamburg.de/2017/08/21/news-49162/>, abgerufen am 19.03.2018.

4

Siehe <https://www.verbraucherzentrale-sachsen.de/18-550---praemie-fuer-restschuldversicherung---verbraucherschutz-dem-wucher-auf-der-spur--->, abgerufen am 19.03.2018.

Produkte, die zudem auch noch zu hohen Provisionen verkauft würden, sind dann nicht mehr marktfähig und verschwinden von alleine.

Warum aber sind Provisionen sozial gerecht? Niedrige Einkommen sind schlicht nicht in der Lage, Finanzberatung zu finanzieren. Wenn alle, große und kleine Einkommen gleichermaßen, auf Provisionsbasis die Berater finanzieren, so kommt es zu einem sozialen Ausgleich. Das gilt auch über die Zeit. Kunden mit niedrigem Einkommen entwickeln sich weiter und werden dann auch für Vermittler wieder interessant.

Nur so kommt, laut Reifner, eine Versorgung der Bevölkerung als Ganzem mit Finanzberatung zu Stande. Reifner verweist auf andere, ähnlich gelagerte Sachverhalte, um das zu begründen. So stellt er dar, dass bei Rechtsanwälten ohne eine staatlich organisierte Rechtshilfe und auch zum Teil kostenlose Beratungsangebote eine Unterversorgung herrschen würde. Zudem zeigt er eine Analogie zum amerikanischen Gesundheitswesen auf. Dort hat die Honorarberatung letztlich zu einer eklatanten Unterversorgung sozial benachteiligter Schichten geführt. Erst eine Wende hin zu einer staatlichen Grundversorgung wie in Europa sorgt nun für eine hinreichende Versorgung.

Nicht nur beim Provisionsverbot, sondern bei den meisten Herzensangelegenheiten des Verbraucherschutzes, die längst zu den heiligen Kühen der Szene geworden sind, denkt Udo Reifner quer, und zeigt über Branchen, Fachrichtungen und Landesgrenzen hinweg Erklärungen und Lösungen auf. Häufig vertritt er dabei eine ganz eigene Position, nicht nur, weil er sich einfach gerne reibt. Seine vier Bände sind so eine Fundgrube für alle, die in Sachen finanziellen Verbraucherschutz nicht nur an der Oberfläche bleiben möchten.