

„16 Millionen Briten haben kein

Garry Heath, Ex-Chef des britischen IFA-Verbands, über die Auswirkungen des Provisionsverbots im Vereinigten Königreich, die Tücken automatisierter Anlageempfehlungen und die Frage, was Europas Finanzberater aus dem Beispiel Großbritannien lernen sollten.

Garry Heath hat sich ganz dem Kampf gegen die ungeliebte Retail Distribution Review (RDR) verschrieben. Die Gesetzgebung, die es Vermögensberatern in Großbritannien verbietet, Provisionsgeschäft abzuwickeln, gilt seit Ende 2012 und hat den Markt auf der Insel nachhaltig verändert. Heath weiß, wovon er spricht, war er doch selbst zehn Jahre lang Sprecher des britischen IFA-Verbandes. Heute tourt er, nicht müde werdend, durch Europa und erzählt allen interessierten Betroffenen, welche Auswirkungen das durch RDR verursachte Provisionsverbot auf seinen Heimatmarkt hat. Dazu erstellte der Brite den nach ihm benannten Heath Report. Dieser bereits in der zweiten Fassung erschienene Bericht zeigt in Zahlen die Auswirkungen der RDR. Im Interview erklärt Heath, warum er Beratern in Kontinentaleuropa rät, sich mit aller Kraft gegen ein Provisionsverbot zur Wehr zu setzen.

Herr Heath, Sie haben nun bereits die zweite Fassung Ihres Heath Reports veröffentlicht: Was sind die wesentlichen Ergebnisse Ihrer Analyse?

Der Report zeigt, dass seit 2008 insgesamt 13.500 Berater den Markt in Großbritannien verlassen haben. Viel schlimmer ist allerdings die Tatsache, dass durch die RDR mehr als 16 Millionen Menschen in Großbritannien im Prinzip keinen Zugriff mehr auf professionelle Anlageberatung haben. Die Einzigsten, die weiterhin Beratung bekommen, sind sehr wohlhabende Personen. Wie diese Entwicklung als verbraucherfreundlich angesehen werden kann, ist mir ehrlich gesagt ein Rätsel.

Muss man davon ausgehen, dass viele Menschen infolge dieser Entwicklung nicht mehr privat vorsorgen?

Ja, und in Großbritannien haben sehr viele Menschen eine massive Pensionslücke, die es zu schließen gilt. Da die staatlichen Rentenleistungen gering sind, hat die private Vorsorge eine hohe Bedeutung. Durch RDR sind gerade die nicht so wohlhabenden Leute nun

wieder verstärkt auf den Staat angewiesen. Diese Entwicklung ist angesichts der demografischen Entwicklung als sehr bedenklich zu betrachten.

Im Zuge der RDR-Einführung wurde allerdings auch die betriebliche Altersvorsorge attraktiver gestaltet – wirkt sich dies nicht positiv aus?

Ja, durch das neue System nimmt nun jeder Mitarbeiter automatisch an einer betrieblichen Altersvorsorge teil, wenn er nicht explizit dagegen stimmt. Es gibt auch einige IFAs, die

»Aufgrund der RDR haben mehr als 16 Millionen Menschen in Großbritannien im Prinzip keinen Zugriff mehr auf professionelle Anlageberatung.«

Garry Heath

Unternehmen in diesem Bereich beraten. Trotzdem werden die meisten Leute zusätzlich noch eine private Altersvorsorge benötigen, um ihren Lebensstandard auch nur annähernd halten zu können.

Trauen sich trotz der RDR auch neue IFAs an den Markt?

Nein, eigentlich sieht man keine neuen IFAs. Nur im Bereich der Banken zeigt sich nun wieder ein gewisses Maß an Neueinstellungen, da man dort Berater für den Bereich der sehr wohlhabenden Kunden braucht. Die

Banken haben in der Vergangenheit einfach zu viele Berater entlassen.

Wenn man sich die Zahlen Ihres Reports im Detail ansieht, zeigt sich, dass Banken weitaus stärker von der RDR getroffen wurden als IFAs. Fast 90 Prozent der Bankberater haben demnach ihren Job verloren. War den Banken diese Entwicklung im Vorfeld schon bewusst?

Es werden hierzu keine offiziellen Zahlen veröffentlicht, wir sind daher auf Aussagen der Aufsichtsbehörden angewiesen. Allerdings ist es eine Tatsache, dass fast alle Banken in der Vergangenheit Kündigungspläne veröffentlicht haben, von denen hauptsächlich die Anlageberater betroffen waren. Die Banken wurden von den Auswirkungen der RDR in Wirklichkeit überrascht, was umso erstaunlicher ist, als sich der Bankensektor im Vorfeld sogar massiv für die Einführung der RDR stark gemacht hat. Die Banken dachten offensichtlich, dass die RDR in erster Linie die IFAs aus dem Markt drängen würde. Banken und IFAs sollten in Kontinentaleuropa also besser gemeinsam gegen ein Provisionsverbot kämpfen.

Ist die Konsolidierung auf Ebene der IFAs in Großbritannien damit also noch nicht beendet?

Nein, nachdem geplant ist, im Jahr 2016 auch Folgeprovisionen zu verbieten, besteht für 7.000 bis 15.000 Berater die Gefahr, ihre Lebensgrundlage zu verlieren. Das Problem ist, dass nach unseren Berechnungen bei einem Verbot nur 60 Prozent der Folgeprovisionen in Servicehonorare umgewandelt werden können. Das würde bedeuten, dass Provisionen in Höhe von mehr als zwölf Milliarden Euro wegfielen. Die eigenen Kosten sind für IFAs durch die Regulierung bereits um 20 Prozent gestiegen, wenn nun auch noch ein Verbot der Folgeprovisionen kommt, werden die Kosten nochmals deutlich ansteigen.

Sie argumentieren zudem, dass die Kosten, die die RDR mit sich bringt, über-

Auswirkungen der RDR			
	IFA	Bank	Gesamt
IFA-Anzahl Juni 2005	39.500	–	–
Nov. 2008 (RDR-Einführung)	38.750	–	–
Nov. 2010	36.250	8.750	45.000
Aktuelle Anzahl an Beratern	33.000	1.000	34.000
Beraterückgang seit RDR	5.750	7.750	13.500

Quelle: Heath Report Two

en Zugang zu Finanzberatung“

haupt nicht in Relation zu ihrem Effekt stünden. Wie ist das zu verstehen?

Die Aufsichtsbehörde FCA verfolgte mit der Einführung der RDR das Ziel, Fehlberatungen künftig zu verhindern. Diese kosteten die Kunden in der Vergangenheit jährlich 223 Millionen Pfund. Jetzt stellt sich jedoch heraus, dass die RDR-Implementierung die Menschen hierzulande satte 340 Millionen Pfund pro Jahr kosten wird. Meiner Meinung nach sollten Berater die Kosten für die Regulierung als separate Position ausweisen. Auf diese Weise können Kunden zwischen den Kosten, die tatsächlich vom Berater kommen, und jenen, die durch die Regulierung entstehen und über die der Berater keine Kontrolle hat, unterscheiden.

Nicht alle IFAs in Großbritannien sind mit der aktuellen Situation unglücklich.

Das stimmt, es gibt viele, die sehr gut von der Honorarberatung leben können. Ich gehe davon aus, dass etwa 20.000 Berater über einen dementsprechenden Kundenstamm verfügen; für alle anderen wird es jedoch schwierig. Vor allem jene Berater, die in kleinen Städten und Ortschaften tätig waren und Kunden mit kleinen Vermögen betreut haben, mussten das Handtuch werfen. Die eigentlichen Opfer der RDR sind allerdings die 16 Millionen Menschen, die nun gar keinen Zugang mehr zu professioneller Beratung haben.

Aber auch für die gibt es doch ein Angebot. So hört man, dass in Großbritannien nun Onlinebroker verstärkt an Zulauf gewinnen?

Unternehmen wie Hargreaves Lansdown, die übrigens ursprünglich als Beratungsunternehmen an den Start gegangen sind und nun nur noch Execution-only-Geschäft machen, sehen tatsächlich steigende Kundenzahlen. Die Frage ist allerdings, wie viele Menschen



Garry Heath: „Ja, es gibt viele, die sehr gut von der Honorarberatung leben können. Ich gehe davon aus, dass etwa um die 20.000 Berater über einen dementsprechenden Kundenstamm verfügen; für alle anderen wird es schwierig.“

sich tatsächlich quasi selbst beraten wollen.

Soweit ich das verstanden habe, setzt man bei Hargreaves Lansdown bereits auf sogenannte Robo-Advisors. Die Kunden können sich so mittels computergestützter Modelle die für sie passenden Anlageprodukte suchen.

Ich sehe hier durchaus eine gewisse Haftungsproblematik. Es kann schließlich nicht ausgeschlossen werden, dass die Leute die falschen Produkte kaufen und auch noch zu viel dafür bezahlen. Am Ende wird man sich die Frage stellen müssen, wer dann schuld ist.

Was können Berater in Kontinentaleuropa von der Entwicklung in Großbritannien lernen?

Das Hauptproblem ist, dass sich die Aufsichtsbehörden untereinander treffen und ihre

Ideen kopieren. Vor allem die britischen Aufsichtsbehörden versuchen mit ihren Ideen die Entwicklung von EU-Richtlinien frühzeitig zu beeinflussen. Es ist daher wichtig, dass sich die Berater mit den Konsumenten zusammenschließen, um gemeinsam gegen die exzessive Regulierung und die damit steigenden Kosten zu kämpfen.

Wie schätzen Sie die Wahrscheinlichkeit ein, dass wir langfristig in ganz Europa ein Provisionsverbot sehen werden?

Die Gefahr besteht natürlich, daher müssen die Leute tatsächlich verstehen, welche langfristigen Auswirkungen ein Provisionsverbot hat. Schafft man dies, werden auch die Politiker ihre Meinung ändern.

Danke für das Gespräch.

GEORG PANKL | FP