

Meine Hausbank verlangt, einen „Verzicht auf Herausgabe von Vertriebsvergütungen“ zu unterschreiben. Einem BGH-Urteil zufolge stehen diese Kickbacks dem Kunden aber zu. Ich besitze Investmentfonds für 40 000 Euro. Was soll ich tun?

Markus D. aus Remscheid

Banken bieten eine Anlageberatung an, für die der Kunde vordergründig nichts bezahlen muss. Wie jedes andere Unternehmen auch, muss aber auch eine Bank von irgendetwas leben. Daher ist es auch für Banken zunächst legitim, für ihre Beratungsdienstleistung irgendeine Form der Entlohnung zu erwarten. Weniger legitim ist es jedoch, wenn diese Entlohnung verdeckt und „hinten herum“ geschieht. Noch problematischer ist es, wenn der Berater den Eindruck erweckt, unabhängig zu sein, tatsächlich aber wegen der Provisionen daran interessiert ist, dass der Kunde bestimmte Produkte kauft. Der Berater ist dann kein Berater mehr, sondern ein Verkäufer.

Gesetzgebung und Rechtsprechung sind hier eindeutig: Finanzdienstleister dürfen die erhaltenen Provisionen nicht verschweigen. Außerdem muss klargestellt sein, inwiefern Provisionen die Qualität der Dienstleistung verbessern. Daher bittet Sie Ihre Bank, das von Ihnen erwähnte Dokument zu unterschreiben. Ansonsten können Sie einen Anspruch auf Herausgabe der versteckten Provisionen haben.

Bei Investmentfonds schätze ich, dass sich diese Provisionen auf etwa 0,5 Prozent pro Jahr belaufen. Für Sie wären das etwa 200 Euro im Jahr. Sie müssen für sich entscheiden, ob Ihnen die Beratung durch Ihre Hausbank 200 Euro im Jahr wert ist. Wenn ja, dann können Sie getrost unterschreiben. Falls nein, dann können Sie sich natürlich eine andere Depotbank suchen. Höchstwahrscheinlich werden aber auch die meisten anderen Banken ein Depot für Sie nur dann eröffnen, wenn Sie auf die Herausgabe von Provisionen verzichten. Und wenn es eine Bank nicht tut, dann wird sie sicher in anderer Form eine Entlohnung wollen, beispielsweise mittels offen gezahlter Honorare. In diesem Fall ist es eine einfache Rechnung, ob Ihnen die offen gezahlten Honorare teurer kommen als die 200 Euro an Provisionen. Zu bedenken ist auch, so paradox sich das vielleicht anhört, dass offen gezahlte Honorarkosten nicht steuermindernd wirken, wohl aber verdeckt gezahlte Provisionen.

Hannes Peterreins ist Geschäftsführer der Dr. Peterreins Portfolio Consulting in München.