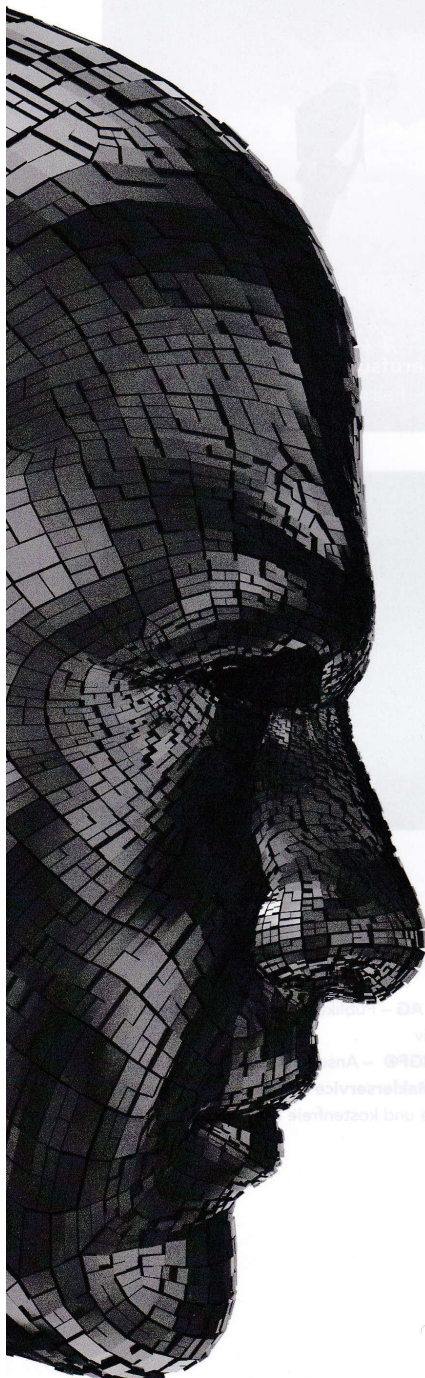




PRESSESPIEGEL

04.07.2016 finanzwelt Honorarberatung:
Was bleibt nach dem Push?
(Ausgabe 3/2016)

finanzwelt
Online-Magazin



Obgleich sich der Gesetzgeber in den letzten Jahren bemüht zeigte, die Honorarberatung über politische Entscheidungen vernünftig auf den Weg zu bringen, ist ein Ansturm hin zur lupenreinen Honorarberatung innerhalb der Vermittlerlandschaft bis dato ausgeblieben. Alles wie gehabt? Nicht unbedingt: So werden derzeit unter dem großen Schlagwort „Honorarberatung“ gesetzlich erlaubte alternative Vergütungsmodelle durch Vermittler nachfragt. Lösungen wie Honorarvermittlung oder Mischmodelle, die jedoch laut Kritikern nicht unbedingt einen Switch im Beratungsansatz hervorrufen muss.

Was bleibt nach dem Push?



PRESSESPIEGEL



Dr. Sebastian Grabmaier
Vorstandsvorsitzender
Jung, DMS & Cie



Michael A. Hillenbrand
Vorstand dvvV Deutsche Verrechnungsstelle für
Versicherungs- & Finanzdienstleistungen AG

Es war September 2014 – einen Monat nach Inkrafttreten des Gesetzes zur Honorar-Anlageberatung – als die Frankfurter Allgemeine Zeitung (F.A.Z.), respektive Tochtergesellschaft Frankfurt Business Media GmbH (FBM), die Übernahme des vom Verbund Deutscher Honorarberater (VDH GmbH) gegründeten Honorarberaterkongresses bekannt gab. „Honorarberatungen sind stark nachgefragt. Die Branche profitiert vom Wandel der rechtlichen Rahmenbedingungen, überhöhten Provisionen und dem steigenden Misstrauen gegenüber der Beratung durch Banken“, lautete damals die Botschaft innerhalb der F.A.Z.-Pressemitteilung. Was der VDH im Jahr 2007 mit etwa 180 bis 200 Teilnehmern und 19 Ausstellern begann sowie in den Folgejahren auf etwa 600 bis 700 Teilnehmer und über 40 Ausstellern ausbaute, sollte sich folgerichtig unter F.A.Z.-Flagge – wie Mitwirkung weiterer Honorarberatungsdienstleister – zur Leitveranstaltung für unabhängige Finanzberatung in Deutschland verankern.

Fristet Honorarberatung Nischendasein?

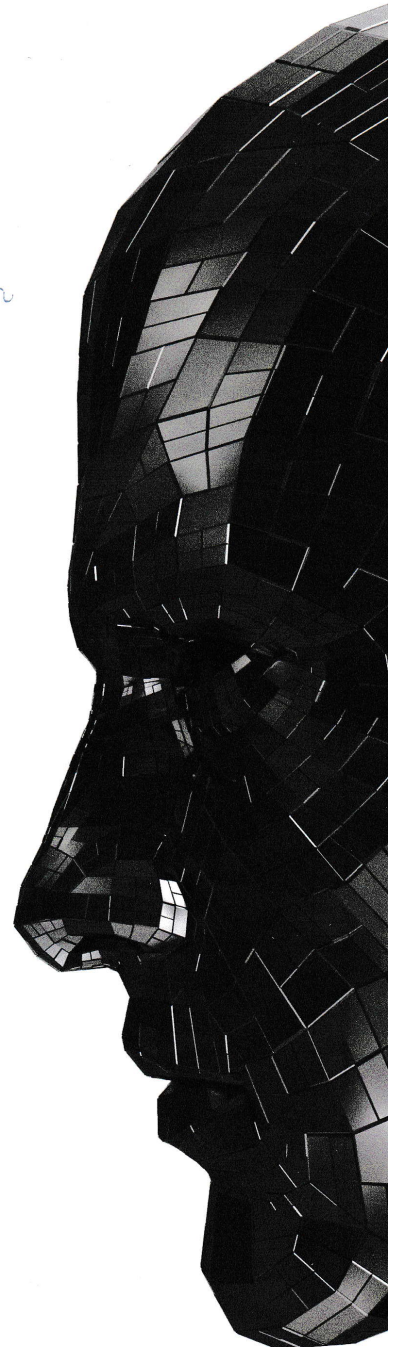
Zumindest in puncto Teilnehmersaubau mussten die Verantwortlichen des Kongresses feststellen, dass Honorarberatung als solches bisherig noch keinen Zuschauermagneten darstellt. Mit mutmaßlich zuletzt weniger als 500 Teilnehmern sind die Zahlen deutlich unter den einstigen VDH-Höchstwerten geblieben, obgleich der Gesprächsstoff zum Thema – etwa im Zuge der sukzessiven Umsetzung des Lebensversicherungsreformgesetzes – als Ganzes unmissverständlich in der Branche an Fahrt aufgenommen hat. Als vorteil-

haft für eine mögliche Etablierung der Honorarberatung kommt hinzu, dass diese – im Gegensatz zur Provisionsberatung – vielfach mit positivem Claim in der Presse vertreten ist: „Unabhängige Honorarberater unterliegen – im Unterschied zum gebundenen Vermittler – keinem Verkaufsdruck, unterwerfen sich somit auch nicht den Einflüssen einer provisionsgeleiteten Finanz- und Versicherungswelt“, lautet etwa eine Kernbotschaft.

Insbesondere um den Verbraucherschutz weiter zu stärken, förderte der Gesetzgeber zusätzlich die Honorarberatung in den letzten Jahren über politische Entscheidungen, wie die Implementierung des § 34h GewO. Mit Blick auf die registrierten Zahlen, erfährt dieses neu geschaffene Berufsbild indes kaum Resonanz innerhalb der Vertriebslandschaft. Und auch auf Kundenseite stecke die Bereitschaft an dieser Form der unabhängigen Finanzberatung noch in den Kinderschuhen, wie Gerd Billen, Staatssekretär für Verbraucherschutz im Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz, sinngemäß auf dem diesjährigen Honorarberaterkongress in Hanau erklärte.

Schritt für Schritt

In seiner Tragweite hält sich die langjährig etablierte Form der provisionsbasierten Entlohnung innerhalb der Vermittlerlandschaft weiterhin hartnäckig. Laut **Dr. Walter Hubel**, Vorstand der con.fee AG, läge dies u. a. daran, da diese „nach Meinung der meisten Vermittler nach wie vor einfacher und bequemer umzusetzen ist, weil der Eindruck vermittelt wird, die Beratung sei kostenlos. Sobald Kunden insbesondere





PRESSESPIEGEL



Martin Steinmeyer
Vorstand
Netfonds AG

im Bereich der Altersvorsorge und der Geldanlage über die realen Kosten und Vorteile aufgeklärt werden, präferieren diese die Honorarberatung. Je stärker diese Aufklärung voranschreitet, desto mehr wird die Provisionsberatung zurückgedrängt werden.“

Zuversichtlich teilten Fachleute der Branche gegenüber finanzwelt demgemäß mit, dass sie zweifelsfrei bereits deutliche Veränderungen hin zur Honorarberatung konstatieren könnten. Beispielsweise würden zahlreiche Studien inzwischen belegen, dass sich auch Vermittler eine – zumindest teilweise – Umstellung auf Honorarberatung vorstellen können. „Noch vor 5 Jahren wäre das noch kaum vorstellbar gewesen“, so Ulf Niklas, Sprecher der Bundesinitia-



Heiko Reddmann
Geschäftsführer
Honorarkonzept GmbH

tive der Honorarberater. Niklas weiter: „Lassen wir der Honorarberatung doch einfach etwas mehr Zeit. Da sich der deutsche Gesetzgeber gegen ein generelles Provisionsverbot entschieden hat, erfolgt die Etablierung der Honorarberatung eben sukzessive und nicht sprunghaft. Wir halten dies auch für den besseren Prozess, bei dem sich Produkt- und Servicewelt sowie Kundenverständnis parallel entwickeln können.“

Hinderlich sei in der Diskussion rund um die Honorarberatung indes, dass es bei vielen Vermittlern am unternehmerischen Handeln fehle. Vermittler sind meist nicht gewohnt, mit einem Business- und Marketingplan zu arbeiten, wie eine VDH-Studie zu diesem Thema zeigt, nach der nur 3 % aller Vermittler

über einen Businessplan verfügen. „Erst wenn die betriebswirtschaftlichen Rahmendaten eines Vermittlungsunternehmens klar ermittelt wurden, wird sehr schnell offenkundig, dass Provisionsmodelle in der Regel für Vermittler ein kalkulatorischer Nonsens sind. Vergütet wird der erfolgreiche Verkauf, die nachfolgende Betreuung kann sinnvoll kaum noch finanziert werden. Wir brauchen daher mehr kaufmännische Grundlagen-Ausbildung für Vermittler und nicht nur Finanzbildung für Verbraucher“, lautet der Aufruf von Dieter Rauch, dem VDH-Geschäftsführer.

Zusätzlich müsse bei Vermittlern, die ihr Geschäftsmodell ganz und gar auf Honorarberatung ausrichten bzw. zu verändern gedenken, ein Umdenken im Kopf des Vermittlers stattfinden, wie ein Honorar-Finanzanlagenberater gegenüber finanzwelt berichtet. Strikt dem Kodex „Beratung vor Nettopolice“ folgend, dürfe es nicht darum gehen, ein Produkt an Mann oder Frau zu bringen, sondern vielmehr als Dienstleister seine Beratungsleistung in den Vordergrund zu stellen.

Honorarberater: Auswahl von Dienstleistern

Name	Gründung	Mitarbeiter	Dienstleistungen
Honorarkonzept GmbH	2009	7 Business Coaches, 2 Geschäftsführer und weitere Mitarbeiter im externen Backoffice.	www.honorarkonzept.de Unter anderem: Tablet World inkl. Kundenmanagementsystem (CRM) und weiteren Tools, Vor Ort Betreuung durch Business-Coaches, Zugang zu Netto-Produkten wie zu Investmentplattform, Rechtlich geprüfte Honorarverträge und Honorarnoten, Forderungsmanagement, Weiterbildung, Marketing- und Backoffice-Support.
VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater	2000	10 Fachkräfte im Bereich des Supports und der Administration sowie des Unternehmensausbaus. Darüber feste Outsourcing-Partner im Bereich IT, Marketing und PR.	www.verbund-deutscher-honorarberater.de Unter anderem: komplett vernetzte Beratungstechnologie für alle Segmente – keine Insellösungen, Marke Netto-Prinzip (bei allen Produkten gibt es auf keiner Ebene Provisionen), anwaltlich geprüfte Muster-Beratungsverträge und Honorarvereinbarungen, Honorarberater-Haftungsdach und Vermögensverwaltungslösung für Berater, Aus- und Weiterbildung, Bereitstellung von Kundenkontakten (die über die VDH-Webseite Berater anfordern), Marketing- und Backoffice-Support.
con.fee AG	2005	5 angestellte Mitarbeiter plus freie Mitarbeiter	www.confee.de Unter anderem: Zugang zu Nettoprodukten, Honorarberatungskonzepten, spezielle Beratungssoftware, Coaching, Vertragsvorlagen, Muster-Kundenvereinbarungen, Honorarabrechnungsservice und Backoffice-Support.



PRESSESPIEGEL

Entdecke die Möglichkeiten

Speziell die Regulierungen wie Kürzungen in den Courtagen und Provisionen lassen hierbei nicht wenige der 36.720 Finanzanlagenvermittler bzw. 46.648 Makler mit Bezug auf ihr bisheriges Geschäftsmodell nachdenken. Zunehmend wird sich in diesem Zusammenhang mit praxistauglichen Optionen beschäftigt, um sich fortgesetzt betriebswirtschaftlich vernünftig aufzustellen. „Die Honorarberatung wird sich sukzessive als Alternativmodell etablieren, weil es für Verbraucher die größeren Vorteile bietet, weil diese sich zunehmend über Kosten informieren und weil die reine Produktvermittlung kostengünstiger über das Internet möglich ist. Wenn Makler überleben möchten, sollten sie sich auf mehr Beratung und exklusive, leistungsstarke Nettoprodukte umstellen. Außerdem wird das Interesse der Makler an der Honorarberatung deutlich ansteigen, sobald die Provisionen weiter sinken. Nur mit der Honorarberatung können sie sich unabhängig von Provisionen und Haftungszeiten machen“, so Dr. Hubel.

Der vollständig „kalte Entzug“ vom bisherig so erfolgreich durchgeführten Provisionsgeschäft steht an dieser Stelle für die meisten Makler außer Frage, was alleine die Zahlen im Register belegen. Ein Mischmodell aus Honorar und Provision ist die scheinbar naheliegende Übergangslösung, wobei diejenigen Vermittler, die dieses alternative Modell in Anspruch nehmen, nicht in der DIHK-Statistik der registrierten Honorar-Finanzanlagenvermittler berücksichtigt werden. „Aber auch bei Maklern gilt: Einfach den Schalter umlegen und voll auf Honorar umsteigen, das geht nicht. Das Geschäftsmodell muss umsichtig und bewusst erweitert werden – auch das braucht Mut und Zeit“, so **Heiko Reddmann**, Geschäftsführer der Honorarkonzept GmbH.

Beim Investment angekommen

Mit Blick auf die Praxis widmen sich vornehmlich Finanzanlagenvermittler mit Zulassung nach § 34f GewO der Honorarberatung, indem sie über sog. Mischmodelle bedarfsweise gegen

Provision oder Honorar vermitteln. Einhergehend hierzu werden zunehmend flexible Entgelt-/Service Modelle in bisherige Geschäftsmodelle der Finanzberater integriert. So rechnet etwa **Martin Steinmeyer**, Vorstand Netfonds AG damit, dass ein Berater in 5 Jahren mehr als die Hälfte seiner Einnahmen über Servicegebühren generieren wird. Ein vollständiger Trikottausch hin zum 34h-Berater wird nichtsdestotrotz bei der Masse von 34f-Vermittlern höchstwahrscheinlich nicht erfolgen: „Der aufsichtsrechtliche Rahmen im Zuge des § 34h GewO ist an vielen Stellen noch nicht marktkonform“, so Steinmeyer.

Von Seiten des Wieslocher Vertriebs MLP AG heißt es zudem: „Im Rahmen von MiFID II sind die organisatorischen Anforderungen für die Einführung der Honorarberatung für viele Institute sehr hoch, beispielsweise müssen sie sich entweder für das Modell der Honorarberatung oder für das Modell der Provisionsberatung entscheiden. Beide Modelle der Beratung dürfen nicht unter dem gleichen Institutsdach angeboten werden. Hinzu kommt die praxisferne

Kosten	Nutzeranzahl und Zielgruppe	Umsatz/Gewinn
Generell: Business-Paket (Einstieg in die Honorar-Finanzberatung) für mtl. 249 Euro erhältlich. Das sich anschließende Professional-Paket (Ausbau des Honorargeschäfts) wird in Abhängigkeit der Vertragsbindung vergütet. Der Beitrag hierfür beträgt 199 Euro pro Monat bei einer 3-jährigen Vertragsbindung. Weitere Dienstleistungsbausteine lassen sich separat hinzubuchen.	ca. 650 angeschlossene Honorar-Finanzberater, die ihr Geschäft um alternative Vergütungsmodelle ergänzen wollen. Hauptzielgruppe sind Vermittler nach 34 c, d, f GewO.	KEINE ANGABE
Modulares System, bei dem Berater sich seinen Leistungsumfang selbst bestimmen kann. Einstieg beginnt bei mtl. 98 Euro. (Berater erhalten bei VDH institutionelle Konditionen: Damit wird sichergestellt, dass auf keiner Ebene der Wertschöpfungskette Provisionen Bestandteil der Vergütung sind.)	611 Unternehmen mit 1593 Beratern. Etwa 70 % sind sowohl im Investment- als auch Versicherungsbereich tätig. 10 % ausschließlich im Versicherungsbereich und 20 % ausschließlich im Investmentbereich. Darüber hinaus nutzen aktuell 7 Banken (2 Privatbanken, 5 Volks- und Raiffeisenbanken) die Dienstleistungen des VDH. Zielgruppe sind Berater, welche einen betriebswirtschaftlichen Umsatz von rund 100.000 Euro p. a. erzielen oder diesen perspektivisch bei Neugründungen oder Einstieg in die Honorarberatung planen. Hierbei unterstützt VDH bei Erstellung des Businessplans (verpflichtend für Partnerschaft).	Gewinn 2014: 104.000 Euro, Gewinn 2015: aktuell (Bilanz noch nicht fertig) bei 110.000 Euro (Umsatz 2,42 Mio. Euro). VDH schreibt laut eigener Aussage als einziger Anbieter seit 2006 durchgängig schwarze Zahlen und verfügt über 6-stelliges Eigenkapital.
Basispaket für mtl. 95 Euro. Weitere Dienstleistungsbausteine lassen sich separat hinzubuchen.	220, davon fast alle mit § 34d-Zulassung. Etwa 70 % besitzen zusätzlich eine § 34f-Genehmigung. § 34 e und h sind nur mit je ca. 5 % vertreten. Zielgruppe sind vorausschauende Makler, die ihren Kunden maximalen Nutzen anbieten möchten und nach Unabhängigkeit von Provisionen und Haftungszeiten streben.	Umsatz 2014 und 2015 liegt bei jährlich 350.000 Euro. Zum Gewinn keine Angabe.



PRESSESPIEGEL



Dieter Rauch
Geschäftsführer
Verbund Deutscher Honorarberater (VDH)



Dr. Walter Hubel
Vorstand
con.fee AG



Ulf Niklas
Sprecher
Bundesinitiative der Honorarberater

Regelung zum Altbestand im Gesetz zur Honoraranlageberatung. Diese erlaubt es zwar, Provisionen aus Altbeständen von Kunden zu vereinnahmen, verbietet dem Berater jedoch gleichzeitig jede Beratung hierzu. Dies kann natürlich nicht im Sinne des Kunden sein, zumal es dem Anspruch an eine umfassende Beratung keinesfalls gerecht würde.“

Magere Nachfrage bei Versicherungsmaklern?

Auch außerhalb der Anlageberatung, etwa bei Fragen zu Versicherung, Finanzierung beziehungsweise zur Altersvorsorge- wie Finanzplanung, werden Beratungen auf Honorarbasis angeboten. Insbesondere im Versicherungsbereich scheint die Nachfrage jedoch noch ausbaufähig. Wie Versicherungsmakler gegenüber finanzwelt äußern, liegt dies vor allem daran, dass sie sich – einfach gesprochen – eine Beratung gegen Honorar beim Kunden kaum vorstellen können. „Wie soll ich denn meinen Kunden erklären, dass all das, was ich vorher im Rahmen meiner Maklerberufung kostenfrei geleistet habe, plötzlich mit Gebühren versehen muss“, äußert sich beispielsweise ein Frankfurter Makler. Zudem sei „jahrelang von nicht wenigen Fachleuten der Versicherungswirtschaft deutlich erklärt worden, dass Versicherungsmakler keine alternativen Vergütungsmodelle, wie Mischmodelle oder Honorarvermittlung, beim Kunden anbieten dürfen. Vom Provisionsabgabeverbot einmal ganz zu schweigen.“

Dabei erlaubt die deutsche Gesetzgebung mit Bezug auf mögliche, legale Vergütungsmodelle inzwischen weitaus mehr als manch ein Makler zu glauben vermag. So titelte Rechtsanwalt Nor-

man Wirth, Vorstand des AfW Bundesverband Finanzdienstleistung, einen Beitrag zum Thema für das Branchenmagazin AssCompact im Sommer letzten Jahres mit der Schlagzeile: „Was geht in Bezug auf Vergütungsmodelle? Alles!“ „Unter dem gemeinsamen Dach des § 34d GewO können Provisions-tätigkeit und Honorarberatung parallel in einem Geschäftsmodell laufen. Das ist kein Widerspruch. Es braucht nur Klarheit in der Denke des Maklers, in der Kommunikation dem Kunden gegenüber und konsequenterweise auch in seiner Buchhaltung. Wichtig ist, dass gegenüber dem Kunden stets volle Transparenz geboten wird“, erklärt hierzu HonorarKonzept-Geschäftsführer Reddmann.

Nicht immer nur Netto-Welt

„Der Anteil von Honorareinnahmen wächst viel stärker als gemeinhin angenommen. Allerdings entwickelt sich dies unterhalb des Radarschirmes der Produktgeber“, so **Michael A. Hillenbrand**, Vorstand dvvf Deutsche Verrechnungsstelle für Versicherungs- & Finanzdienstleistungen AG. So würden lt. Hillenbrand z. B. nicht wenige Versicherungsmakler einfach Direktversicherer nutzen, deren Produkte Honorartarife sogar vielfach schlagen würden.

Weiterhin könnten Honorarberater laut Ansicht von Experten durchaus provisionsbelastete Tarife via Honorar oder ungezillerte Versicherungsverträge vermitteln, wenn die Provision anschließend einwandfrei zum Vorteil des Kunden verrechnet würde. Da passt es auch schlussendlich ins Bild, dass sich der Neugeschäftsanteil der Nettotarife innerhalb der Versicherungswirtschaft

laut einer Studie des Instituts für Versicherungswissenschaft (IVK) relativ gering und – mit rd. 3 % Anteil in der Lebensversicherung und jeweils rd. 0,1 % in der Kranken- und Schadenversicherung – gar mit den Ergebnissen von 2010 vergleichbar zeigt. Dennoch stellen einzelne Versicherer, wie die Condor Lebensversicherung, ein von Jahr zu Jahr steigendes Interesse an Nettotarifen fest. Folgerichtig liegt der Anteil am Neubeitrag bei der der R+V Tochter aktuell bei ca. 12 %.

Honorarberater oder Honorarvermittler?

Zusätzlich stellen Marktteilnehmer innerhalb der Etablierung von alternativen Vergütungsmodellen einen verstärkten Zuspruch nach der sog. Honorarvermittlung fest: Ein Beratungsansatz, der einen Vermittlungserfolg zum Ziel hat. Der Kunde legt somit gemeinsam mit dem Vermittler die Höhe der Vergütung fest, die dann bei Abschluss des Vertrages fällig und zumeist anschließend in Raten gezahlt wird. Im Grund erhält der Makler demnach eine separat ausgehandelte Vergütung für die Beschaffung und Vermittlung von provisionsfreien bzw. provisionsreduzierten Finanzprodukten. Im Gegensatz zur umsatzsteuerpflichtigen Honorarberatung, bei der Beratungserfolg im Vordergrund steht, ist die Honorarvermittlung zudem umsatzsteuerfrei.

So stellt der Wiesbadener Maklerpool Jung, DMS & Cie für den Versicherungsbereich über die Plattform „easynetto“ aktuell Nettotarife von 18 Versicherern zur Verfügung. Rund 120 Berater haben sich inzwischen hierfür freischalten lassen. Tendenz steigend. „Durch das



PRESSESPIEGEL

Honorar-Finanzanlagenberater						
SEP14	DEZ14	MRZ15	JUL15	OKT16	JAN16	APR16
45	65	94	100	106	110	121
Versicherungsberater						
SEP14	DEZ14	MRZ15	JUL15	OKT16	JAN16	APR16
289	292	288	301	302	292	293

Quelle: Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK)

LVRG wurden die Versicherer vom Gesetzgeber aufgefordert, die Abschlusskosten in den Policen zu reduzieren, was zumindest in puncto Vertriebskosten auch spürbar geschehen ist. Mit der Einführung des LVRG hat das Interesse an Honorarmodellen und damit an der JDC-Nettoplatform „easynetto“ deutlich zugenommen. Viele Berater haben mittlerweile erkannt, dass die Honorarvermittlung ein Instrument ist, sich aufwandsgerecht vom Kunden bezahlen zu lassen und diese Kosten transparent mit dem Kunden zu besprechen“, konstatiert **Dr. Sebastian Grabmaier**, Vorstandsvorsitzender Jung, DMS & Cie.

Klare Definition vonnöten

Bisweilen ein Ärgernis für manch einen Marktteilnehmer bleibt indes, dass der Gesetzgeber immer noch nicht exakt definiert hat, was er explizit unter einer Honorarberatung versteht. Reguliert wurde bis hierhin die Vergütung auf Produktebene. Für Berater mit einer Registrierung als Honorar-Finanzanlagenberater oder Honorar-Anlageberater gibt es klare Regeln. „Allerdings stehen tausende Finanzanlagenvermittler dem gegenüber, welche dieses Gesetz ad absurdum führen“, so Rauch. Der VDH-Geschäftsführer weiter: „Sie suggerieren, ohne über eine Zulassung nach 34h oder KWG zu verfügen, als Honorarberater tätig zu sein. In Wahrheit bieten sie „Zwitterlösungen“ aus Honorar, Provision oder von beidem etwas an. Ohne Übertreibung kann man hier von tausendfacher Verbrauchertäuschung sprechen – völlig legal und möglich durch eine mangelhafte gesetzliche Regulierung sowie der klaren Abgrenzung der Beratungs- und Vergütungsmodelle.“ Nach Ansicht des VDH sind Misch-

modelle und Honorarvermittlung weder für Verbraucher noch für Berater sinnvoll. Deutlich bezeichnet Rauch die Honorarvermittlung gar als Mogelpackung zulasten der Verbraucher. Diese Vergütungsform sei weitgehend identisch mit dem Vertrieb von Investment- und Vorsorgeprodukten auf Provisionsbasis.

Insofern treffen Verbraucher unter der Marke „Honorarberatung“ derzeit auf teils völlig unterschiedliche Modelle. So finden sich unter dem Deckmantel der Honorarberatung gar vereinzelt Berater, die ausschließlich private Krankenversicherungsverträge optimieren oder günstige ETF-Fonds gegen Honorarberatung vermitteln. Ob dies dem Gesetzgeber gefallen bzw. noch einmal zugunsten der Honorarberater-Hygiene nachgebessert wird, zeigt die Zukunft.

„Wir erhoffen uns starke Impulse von den MiFID-II-Regeln - deren Auswirkungen allerdings von deren konkreter Umsetzung in nationales Recht abhängen. An dieser Stelle setzt sich die Bundesinitiative im Rahmen von Verbändeanhörungen gerade intensiv ein. Die Umsetzung der MiFID II erfordert eine klare Unterscheidung zwischen unabhängiger und nicht-unabhängiger Beratung. Hierbei ist definiert, dass unabhängige Beratung in Zukunft vollständig provisionsfrei und damit ausschließlich gegen Honorar durchzuführen ist“, informiert an dieser Stelle Experte Niklas.

Währenddessen sieht der VDH gleich in 5 wesentlichen Punkten Verbesserungsbedarf, um Honorarberatung als echte Alternative zur traditionellen Vermittlung gegen Provision zu etablieren: (1.) Einführung eines Honorarannahmeverbotes für Vermittler (34f, 34d GewO)

und nicht als Honorar-Anlageberater im KWG registrierte Institute, (2.) Bezeichnungspflicht für unabhängige Finanzberater und provisionsabhängige Finanzvermittler, (3.) Ausweitung der Honorarberatung auf sämtliche Sparten und Segmente der Finanzberatung, (4.) Steuerliche Gleichstellung von Provisionen und Beratungshonoraren, sowie (5.) Verpflichtende Einführung von Honorartarifen. „Durch diese Maßnahmen wird sichergestellt, dass eine klare Trennung zwischen abhängiger und unabhängiger Finanzberatung erkennbar wird und „Mogelpackungen“ unter dem Begriff „Honorarberatung“ nicht mehr möglich sind“, so Rauch abschließend. (mo)

Fazit

Im Ergebnis wird deutlich, dass Honorarberatung – zudem wenn gesetzlich nur in Teilen geschützt – kein Allheilmittel darstellt, wenn es um Qualität der Beratung geht. Ob nun gegen Honorar oder Provision: Zuerst ist es die fachliche Kompetenz des Beraters, die einen Kunden zufriedenstellen wird. Ob und inwieweit Honorarberatung hierbei eine größere Nachfrage erfahren wird, kann nur der Kunde entscheiden. Im Durchschnitt zeigen sich Teilnehmer aus dem Honorarberaterlager optimistisch, dass sich – eine fortlaufende Koexistenz von Provision und Honorarberatung unterstellt – in 5 Jahren der Anteil der Honorarberatung in Deutschland in allen Sparten der Finanzberatung auf 10 bis 15 % erhöhen kann.