

**Vortrag für den
network financial planner e. V.
10. September 2013**

**Honorarberatung in Deutschland -
nach erster Aufregung tatsächlich ein
langfristiges Erfolgsmodell?**

zweifacher Point-of-View



Vortragsinhalte



- Honorar und Provision im Brancheneinklang
- Finanzplaner (nfp e.V.) hierfür naturgemäß mit größerem Verständnis
- BundesInitiative der Honorarberater
- Status Quo
- Öffentliche Debatte und Wahrnehmung durch die Kunden
- Regierung & Gesetzgeber
- Gesetzliche Rahmenbedingungen & Aussicht
- Wie geht es weiter?
- Honorarberatung in Deutschland:
Nach erster Aufregung tatsächlich ein Erfolgsmodell?

Die BundesInitiative der Honorarberater



- Die Honorarberatung ist in Deutschland im Kommen und in ihrer sukzessiven Etablierung nicht mehr aufzuhalten.
- In einem hierzulande noch neuen, aber rasch wachsenden Beratungsfeld ist eine einheitliche Interessensvertretung und eine funktionierende Informationsplattform gefragt - und genau das bietet die BundesInitiative der Honorarberater.
- Die BundesInitiative der Honorarberater wurde im März 2009 gegründet und hat sich mit inzwischen über 700 Mitgliedern zu einer der stärksten Interessensvertretungen für die Honorarberatung in Deutschland entwickelt.
- Ihr Ziel ist es insbesondere, die Honorarberatung in Deutschland nachhaltig bekannt zu machen, ihre sachlichen Vorzüge zu erläutern und zu diskutieren sowie in der Öffentlichkeit zu vertreten.

Die BundesInitiative der Honorarberater



- Die Mitgliedschaft in der BundesInitiative der Honorarberater ist kostenfrei und steht jedem Interessierten offen.
- Initiatoren:



Kai Drabe
Drabe Family Office



Thomas Abel
Honoris Treuhand GmbH



Ulf Niklas
Berliner Honorarberater GmbH

Die BundesInitiative der Honorarberater



Einheitliche Interessenvertretung in der Politik

- Die BundesInitiative der Honorarberater ist Mitglied der Expertenkommission Verbraucherfinanzen im Bundesverbraucherschutzministerium und dort regelmäßig beratend tätig. Ebenso wird die BundesInitiative im Finanzausschuss des Deutschen Bundestages als fachlicher Experte zum Thema Honorarberatung gehört.
- Im Rahmen eines kontinuierlichen fachlichen Austausches mit den befassten Vertretern aus Regierung und Bundestag versuchen wir, den Interessen und Anliegen unserer Mitglieder Gehör zu verschaffen und die anstehenden gesetzlichen Regelungen zur Honorarberatung in diesem Sinne positiv zu befördern.
- Schließlich suchen wir zahlreiche Kooperationen zu anderen Interessenvertretungen und Verbänden, um die Honorarberatung in Deutschland von Anfang an in den bestehenden Strukturen erfolgreich zu vernetzen.

Die BundesInitiative der Honorarberater



Fachlicher Austausch & Networking

- Wir veranstalten regelmäßig - zum Teil in Kooperation mit Netzwerkpartnern aus der Honorarberatung - Fachveranstaltungen zum Thema Honorarberatung. Hier bieten wir unseren Mitgliedern neueste Informationen zum Thema Honorarberatung und die Möglichkeit eines intensiven fachlichen Austausches untereinander.
- Besondere Bedeutung kommt dabei unserem einmal im Jahr hier in Berlin ausgerichteten bundesweiten Honorarberatergipfel zu, bei dem hochrangige Vertreter aus Politik und Wirtschaft für einen unmittelbaren fachlichen Austausch zur Verfügung stehen.
- Abgerundet wird unser Angebot mit unserer XING-Gruppe, in der sich unsere Mitglieder in den einzelnen Foren jederzeit untereinander austauschen und eigenständig vernetzen können.

Die BundesInitiative der Honorarberater



Honorarbersuchefür die Kunden

- Da sich die Honorarberatung in Deutschland erst sukzessive entwickelt, ist es für Kunden bisweilen noch nicht immer leicht, einen geeigneten und den individuellen Vorstellungen entsprechenden Honorarberater zu finden.
- Wir möchten unseren Mitgliedern auch hier eine wesentliche Hilfestellung leisten und kooperieren deshalb mit dem Suchportal www.honorarberater-finden.de, das ganz im Sinne der Honorarberatung sehr strenge Anforderungen an die dort aufgeführten Berater stellt. Über dieses Portal können die Kunden Ihren Honorarberater lokalisieren und entsprechend kontaktieren.
- Weitere Informationen und zahlreiche Pressestimmen zur BundesInitiative der Honorarberater finden Sie unter www.bundesinitiative-honorarberater.de.



Übersicht aller in unserem Verzeichnis gelisteten Honorarberater

Die Übersicht auf der linken Seite ist nach Postleitzahlen geordnet, so dass Sie sich schnell einen Überblick verschaffen können. Alternativ können Sie auch direkt in der Karte suchen.



- Postleitzahlen 0
- Postleitzahlen 1
- Postleitzahlen 2
- Postleitzahlen 3
- Postleitzahlen 4
- Postleitzahlen 5
- Postleitzahlen 6
- Postleitzahlen 7
- Postleitzahlen 8
- Postleitzahlen 9



Honorarberatung: Status Quo

- Gesetzliche Verankerung eines Berufsbildes erreicht:
Gesetz zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente (Honoraranlageberatungsgesetz - HAnIBG)
- Inkrafttreten (im Wesentlichen) zum 1. August 2014, v.a. GewO und WpHG, Abdeckung im wesentlichen nur der Vermögensanlage-seite
- Abschaffung weiterer deutscher Sonderregelungen wird schrittweise auf Druck der Europäischen Union erfolgen („Brüsseler Bürokraten“, Beispiel VGF)
- tatsächliche Anzahl der in Deutschland tätigen, definierten Honorarberater schwer zu erfassen (wohl unter, nahe 2.000 Honorarberatern bundesweit)
- fortlaufende Berichterstattung in den Medien



Honorarberatung: Status Quo

- zahlreiche Auftragsstudien mit beiderseits eher mäßigem Aussagegehalt
- Zwischenfazit: Die Honorarberatung ist kein Allheilmittel.
Die Provisionsberatung hat keinen sozialen Auftrag.
- sukzessiver Ausbau von Serviceproviding und Produktwelt:
- VDH Verbund Deutscher Honorarberater GmbH, Amberg (vdh24.de)
- confee AG, Bonn (confee.de)
- unterschiedliche Interessenvertretungen und Suchportale:
- Bundesinitiative der Honorarberater (bundesinitiative-honorarberater.de)
- Berufsverband deutscher VDH (deutsche-honorarberater.de)
- Bundesweite Honorarberatung (bundesweitefinanzberatung.de)



Honorarberatung: Öffentliche Debatte und Wahrnehmung durch die Kunden

- Kenntnis & Verständnis durch die fortlaufende Berichterstattung (insbesondere durch politische und öffentliche Debatte sowie neutrale Institutionen mit hohem Vertrauenscredit) - aber: noch zu gering
- aktive Honorarbersuchung seit Beginn des Jahres 2009
- kontinuierlich steigende Zahl an Kundenanfragen
- ärgerliche Vorurteile:
 - angeblich keine Akzeptanz von Honoraren
 - Honorare können sich nur wenige leisten
 - es existieren angeblich kaum Honorarprodukte



Positionen der Bundestagsparteien zur Honorar- und Versicherungsberatung*

1.

Gibt es in Ihrer Partei ein bevorzugtes Vergütungsmodell für die Versicherungsvermittlung?

2.

Strebt Ihre Partei eine Stärkung der Honorarberatung auch im Versicherungsbereich an?

3.

Falls Ihre Partei die Stärkung der Honorarberatung anstrebt, welche weiteren Änderungen müssten bei der Versicherungsvermittlung vorgenommen werden, um eine Etablierung des Berufsbildes Honorarberater zu erreichen?

***Quelle: Umfrage des BVK Bundesverbands Deutscher Versicherungskaufleute e. V. (bvk.de) aus September 2013**



Position CDU/CSU

- Wir halten nichts davon, den Anlegern vorzuschreiben, welchen Weg der Anlageberatung sie wählen sollten. Beide Anlageberatungsformen haben ihre Vor- und Nachteile und bergen ihre entsprechenden Risiken und Chancen. Jeder Anleger muss letztendlich für sich entscheiden können, welche Form der Anlageberatung er bzw. sie für die geeignetste hält, seinen bzw. ihren Bedürfnissen gerecht zu werden.
- Mit der Etablierung des Berufsbildes durch das Honoraranlageberatungsgesetz wollen wir die Rahmenbedingungen für eine Stärkung der Honorarberatung und eine stärkere Wahrnehmung und Akzeptanz bei den Anlegern schaffen. Das Produkt bzw. die Form der Anlageberatung muss sich dann aber letztendlich aus eigener Kraft am Markt durchsetzen.
- CDU und CSU wollen die Honorarberatung stärken, indem wir die Voraussetzungen dafür schaffen, dass die Angebotsbedingungen vergleichbar sind. Es liegt dann letztendlich an den Honorarberatern selbst, ihre Dienstleistung am Markt entsprechend zu positionieren.



Position SPD

- Vermögens- und Vorsorgeentscheidungen binden die Verbraucherinnen und Verbraucher oft langfristig und mit hohen Beträgen. Entsprechend umsichtig sollte die Auswahl des Finanz- bzw. Versicherungsprodukts erfolgen.
- Leider weisen die Anlageberatung und -vermittlung in Deutschland noch immer Schwächen und Fehlanreize auf, wie sich im Zuge der Finanzkrise erneut bestätigte. Deshalb will die SPD auch hierzulande die unabhängige Honorarberatung in Finanzangelegenheiten etablieren.
- Was für vermögende Kunden eine Selbstverständlichkeit ist, soll für den durchschnittlichen privaten Anleger zu einer gleichwertigen Option zur provisionsbasierten Beratung werden.
- Im Dezember 2011 legte die SPD-Bundestagsfraktion ein eigenes Konzept zur Stärkung der Honorarberatung in Deutschland vor (BT-Drs. 17/8182). Dessen Kernpunkte sind die Schaffung eines Berufsbildes, einer Vergütungsregelung und die Verpflichtung der Emittenten, Finanzprodukte auch zu Nettotarifen anzubieten.



Position SPD

- Erforderlich sind klare Begrifflichkeiten, ein Bezeichnungsschutz sowie eine deutliche Abgrenzung zwischen Finanzberatung und -vermittlung.
- Selbstverständlich muss eine umfassende individuelle Verbraucherberatung das gesamte Angebot an Finanzprodukten berücksichtigen, also Vermögensanlagen ebenso wie Versicherungen und Darlehen.
- Flankierend soll die Öffentlichkeit gezielt über die Unterschiede zwischen dem Honorar- und dem provisionsgestützten Vertrieb aufgeklärt werden.



Position FDP

- Die FDP bleibt ein Verfechter der Wahlfreiheit der Bürgerinnen und Bürger. Die künftige Koexistenz beider Vergütungsformen gewährleistet, dass der Verbraucher sich, je nach Interesse und finanzieller Situation, für die Natur des Produktes entscheiden kann.
- Eine professionelle Investorengruppe unterscheidet sich deutlich vom Kleinanleger. Mit dem Gesetz zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente wird die Honorar-Anlageberatung als Option für den Verbraucher gesetzlich verankert.
- Diese Beratungsform differenziert zwischen dem klassischen Geschäftsmodell des provisionsbasierten Anlageberaters und dem des Honoraranlageberaters, der sich ausschließlich vom Kunden vergüten lassen darf. Der Verbraucher erhält ein Wahlrecht, welche Vergütungsform er wünscht. Der mündige Verbraucher wird nicht bevormundet, sondern erhält ein Zusatzangebot für effektive und verantwortungsbewusste Anlageberatung.



Position FDP

- Die Anforderungen an die Qualifikation und Zulassung der Berater sind gleich. Allerdings muss der mit unabhängiger Beratung werbende Honoraranlageberater einen hinreichenden Marktüberblick haben. Mit der Honorarberatung wird Wettbewerb zwischen den Beratungsangeboten und damit das Prinzip der sozialen Marktwirtschaft gefördert.
- Aus der Sicht der FDP besteht zunächst kein gesetzlicher Regelungsbedarf für die Versicherungsvermittlung und -beratung. Im Bereich der Versicherungsberatung unterscheiden sich die Vertriebswege dagegen erheblich. Der provisionsunabhängige Versicherungsberater ist bereits heute in der Gewerbeordnung verankert. Die künftigen EU-Vorgaben bleiben jedoch abzuwarten.
- Bei der Anlageberatung im Wertpapierbereich existieren schon heute Vorgaben für die Offenlegung von Kosten und Provisionen, teilweise gibt es provisionsfreie Angebote der Wertpapier-Emittenten. Deshalb ist eine verbindliche Regelung der Honorarberatung auch hier sinnvoll.



Position BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN

- Im Mittelpunkt steht für uns, dass Verbraucherinnen und Verbraucher bedarfsgerechte Produkte erhalten. Die aus Kundensicht besseren Produkte sollen systematisch eine größere Verkaufschance haben als schlechtere.
- Es braucht daher gleiche Wettbewerbsvoraussetzungen für die provisionsbasierte Vermittlung und die unabhängige Beratung auch im Versicherungsbereich.
- Insgesamt fordern wir im Finanzbereich die Schaffung eines einheitlichen Berufsbildes der Honorarberatung. Im Versicherungsbereich ist zwar bereits der Versicherungsberater geregelt. Allerdings beobachten wir im Bereich der Versicherungsberatung, dass deren flächendeckenden Ausbreitung u.a. der derzeitige Mangel an Nettopolicen im Wege steht. Das muss sich ändern.
- Versicherungsberater sollen künftig, nachdem sie eine Empfehlung für ein bestimmtes Produkt abgegeben haben, dieses Produkt auch vermitteln dürfen.



Position BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN

- Außerdem müssen strukturelle Nachteile für die Versicherungsberatung hinsichtlich der Umsatzsteuerpflicht und der steuerlichen Absetzbarkeit abgebaut werden.
- Um Versicherungsvermittlern den Übergang zur Honorarberatung zu ermöglichen bzw. zu erleichtern, sollten bestehende Verträge auf Provisionsbasis für einen Übergangszeitraum weiterlaufen können.



Position DIE LINKE

- DIE LINKE präferiert die qualifizierte Honorarberatung. Solange es erlaubt bleibt, Versicherungen und Finanzinstrumente gegen Provision zu vermitteln, ist die Gefahr der Falschberatung hoch. Wer auf Provisionsbasis arbeitet, unterliegt stets dem Druck, die Versicherung und/oder das Finanzprodukt mit der höchsten Provision anzubieten und zu verkaufen. Nicht umsonst wurde in Großbritannien zur Stärkung der Unabhängigkeit, zu Gunsten von mehr Klarheit und Transparenz bei der Beratung die Zahlung von Provisionen inzwischen verboten. Ein Provisionsverbot besteht seit Anfang 2013 beispielsweise auch in den Niederlanden.
- Die Honorarberatung sollte unbedingt auch Versicherungen mit einschließen. Unabdingbar sind für DIE LINKE einheitliche und klare Berufsbezeichnungen. Alle, die auf Honorarbasis arbeiten, dürfen und müssen den Begriff „Berater/Beraterin“ in der Berufsbezeichnung deutlich anführen. Diejenigen, die auf Provisionsbasis „beraten“, vermitteln und verkaufen, müssen den Begriff „Provision“ in ihrer Berufsbezeichnung tragen. Der Begriff „Berater/ Beraterin“ ist deshalb unter Bezeichnungsschutz zu stellen.



Position DIE LINKE

- Die Berufsbilder sind gesetzlich klar zu definieren und die Art der Geschäftsbeziehungen ist klar voneinander zu trennen. Ziel ist es, die provisionsgestützte Beratung und Vermittlung schrittweise durch ein Berufsbild „zertifizierter unabhängiger Berater“ zu ersetzen.
- Für DIE LINKE muss ein Honorarberater beziehungsweise eine Honorarberaterin aus dem gesamten Spektrum von Finanz- und Versicherungsinstrumenten individuelle Lösungen bereitstellen können, und sie müssen einheitlich durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) beaufsichtigt werden und nicht durch die Gewerbeämter. „Mischmodelle“ sollten nicht möglich sein.
- Versicherungsunternehmen sollen nicht die Beratung/Vermittlung auf Provisionsbasis und zugleich Honorarberatung erbringen dürfen.



Gesetz zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente (Honoraranlageberatungsgesetz - HAnIBG)

- Fazit: Mit dem beschlossenen Gesetz ist ein erster Schritt für die ernsthafte Etablierung der Honorarberatung in Deutschland gemacht. Die Honorarberatung wird erstmalig begrifflich erfasst und definiert.
- Gleichwohl schafft das Honoraranlageberatungsgesetz in der derzeitigen Fassung noch kein umfassendes und klares Berufsbild der Honorarberatung.
- Als zentrale Gefahr droht (nach dem leidvollen Vorbild des Versicherungsberaters nach §34e Gewerbeordnung) der Honorarberatung, eine spezialisierte, hochqualifizierte und streng überwachte Beratung im Nischenbereich zu bleiben.
- Deshalb sehen wir in den nachfolgenden Punkten konkreten, nicht unerheblichen Änderungsbedarf.



- Das Gesetz umfasst die Regelung der Beratung über Wertpapieranlagen. Weder Versicherungen, noch andere Finanzdienstleistungen (wie zum Beispiel Kredite, Finanzierungen oder Bausparen) werden erfasst, obwohl diese ebenfalls zentrale und erforderliche Bestandteile einer klassischen und umfassenden Kundenberatung sind. Das Gesetz stellt somit zu stark auf einzelne Produktgattungen ab, was den Kunden bei der Wahl seines Beraters zukünftig zu verwirren droht.
- So besteht die konkrete Gefahr, dass der Kunde eines Honorar-Anlageberaters oder eines Honorar-Finanzanlagenberaters im Rahmen einer ganzheitlichen Kundenberatung auf der Versicherungsseite auf Provisionsbasis beraten wird.
- Zahlreiche Erfahrungen unserer Mitglieder belegen, dass trotz der vorhandenen Transparenzvorschriften kaum ein Kunde diese produktspezifische Unterscheidung ausreichend wahrnehmen und die richtigen Schlüsse daraus ziehen kann. Als validierendes Beispiel sei an dieser Stelle die unverändert ausbleibende Etablierung des Versicherungsberaters nach §34e Gewerbeordnung genannt, der sich gegen den klassischen Versicherungsvermittler bisher unverändert nicht durchsetzen kann.



- Die Begrifflichkeiten sehen wir kritisch: Vermittler dürfen sich auch weiterhin „Berater“ nennen. Die Unterscheidung des klassischen Vermittlers auf Provisionsbasis zum „Honorar-Anlageberater“ und „Honorar-Finanzanlagenberater“ wird dem Kunden so mit Sicherheit nicht ausreichend deutlich.
- Provisionsfinanzierte Finanzdienstleister bedürfen analog der vorgesehenen Bezeichnungsvorschriften für den „Honorar-Anlageberater“ und den „Honorar-Finanzanlagenberater“ einer Bezeichnungspflicht eben als Vermittler. Begriffliche Verwässerungen oder nicht ausreichende Unterscheidbarkeit drohen aus unserer Sicht den Wettbewerb stets zu behindern.
- Ein Kunde wird kaum entscheiden können, ob er bei einem Honorar-Anlageberater oder einem Honorar-Finanzanlagenberater richtig oder für sein Anliegen besser aufgehoben ist. Auch diese Unterscheidung kann zu zusätzlicher Unsicherheit führen.
- Es muss klar sein:
Wer Provisionen erhält, der vermittelt.
Wer unabhängig auf Honorarbasis tätig ist, der berät.



- Wir sehen die Koexistenz von Honorar- und Provisionsberatung innerhalb eines Wertpapierdienstleistungsunternehmens (also vor allem innerhalb einer Bank) trotz der vorgeschriebenen organisatorischen, funktionalen und personellen Trennung äußerst kritisch:
- Die hierfür erforderlichen, so genannten „chinese walls“ haben schon früher nicht funktioniert.
- Führt man sich vor Augen, dass die Marge pro Kunde zumindest derzeit in der Honorarberatung noch geringer ist als in der Provisionsberatung, drohen Finanzdienstleistungsunternehmen innerhalb ihrer jeweiligen Häuser die Honorarberatung künftig also nur als Auffangschale für bereits final drohende Kundenverluste zu nutzen.
- Ein tatsächlicher Wettbewerb zwischen Provisions- und Honorarberatung wird so keinesfalls befördert und der Verbraucherschutz leidet entsprechend.



- Das Argument, dass der Kunde nur wissen muss, auf welche Art und Weise er von seinem Berater beraten wird und dann selbst abwägen kann, welche Beratungsform ihm geeigneter scheint und entsprechend autark wählt, greift deutlich zu kurz:
- Das Wertpapierdienstleistungsunternehmen (als wirtschaftlich übergeordnete Interessenseinheit mit Ertragszielen trotz aller organisationalen, funktionalen und personellen Trennung) fungiert in diesem Fall in einer klassischen Doppelrolle: Es vermittelt seinem Kunden Versicherungen, berät ihn aber über Vermögensanlagen auf Honorar- und Nettobasis - und beim nächsten Mal vielleicht umgekehrt. Doch wer entscheidet? Diese Doppelrolle bietet vielmehr wieder die Gelegenheit, dass das Wertpapierdienstleistungsunternehmen erneut zu seinen Gunsten entscheidet.
- Eine Honorarberatung muss zum Beispiel zweifelsohne auch einmal zu dem Ergebnis führen können, dass der Kunde bewusst nichts abschließen soll. Würde dies jedoch ein Honorarberater empfehlen, der anschließend zusätzlich an der Umsetzung seine Provision verdienen möchte? Unserer Überzeugung nach ist deshalb nur der reine Honorarberater in der Lage, auch tatsächlich einen Wettbewerb mit der provisionsorientierten Beratung herzustellen und diesen zu leben.



- Das Gesetz bewirkt in seiner derzeitigen Fassung keine Änderung der steuerlichen Behandlung von Beratungshonoraren.
- Die Beratungskosten für eine Honorar-Anlageberatung und Honorar-Finanzanlagenberatung bleiben damit unverändert schlechter gestellt als im Produkt enthaltene Provisionen (wie zum Beispiel Ausgabeaufschläge oder Verwaltungskosten innerhalb eines Investmentfonds).
- Eingepreiste Provisionen mindern den Anlagegewinn und können dadurch zu einer niedrigeren steuerlichen Belastung führen.
- Erst durch die steuerliche Abzugsfähigkeit von Beratungshonoraren - die schließlich ein sinnvolles Investment zum Beispiel für die private Altersvorsorge und private Vermögensbildung darstellen - würde eine tatsächliche Gleichstellung beider Beratungsansätze erreicht.



- Es droht der Honorarberatung eine klassische Zweiklassengesellschaft:
- Der „Honorar-Anlageberater“ ist im Kreditwesengesetz reguliert und unterliegt den strengen Anforderungen des Wertpapierhandelsgesetzes und der Aufsicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht. Der „Honorar-Anlageberater“ darf zu allen Anlageprodukten beraten.
- Der „Honorar-Finanzanlagenberater“ dagegen hat seinen Regelungsstandort in der Gewerbeordnung und unterliegt damit der Aufsicht der jeweils zuständigen Gewerbeämter. Der „Honorar-Finanzanlagenberater“ darf nur zu Investmentfonds beraten. Es ist aber aus zahlreicher Erfahrung aus dem Kundengeschäft keinesfalls zu erwarten, dass der Kunde die einzelnen Gesetze und damit Anbieterpflichten genau erkennen wird. Damit wird der Kunde also zukünftig schlicht nicht wissen, welcher Berater (oder gar Vermittler) vor ihm sitzt.
- Wir halten nur die Aufsicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht für inhaltlich wie fachlich ausreichend geeignet, die erforderlichen kompetenten und effektiven Kontrollen der einzelnen Berater vorzunehmen.



- Im vorliegenden Gesetz fehlen vernünftige Übergangsfristen, die erfolgreichen Unternehmern einen realistischen Umstieg von der provisions- auf die honorarfinanzierte Beratung möglich machen.
- Vermittler, Makler, Mehrfachagenten oder Ausschließlichkeitsvertreter, die einen Großteil ihres derzeitigen Einkommens aus Bestandsprovisionen generieren, werden ohne angemessene Übergangsfristen ökonomisch schlicht nicht in der Lage sein, zur Honorarberatung zu wechseln.
- Werden die gesetzlichen Rahmenbedingungen so gesetzt, dass es nur unternehmerischen Neustartern oder bei einem radikalen Wechsel möglich sein wird, den Kunden zukünftig Honorarberatung anzubieten, so ist die ernsthafte, flächendeckende Etablierung der Honorarberatung in Deutschland zum Scheitern verurteilt.



- Eine Honorarberatung kann nicht funktionieren, wenn diese vorab auf einzelne Produktgruppen beschränkt wird.
- Stattdessen müssen das Anliegen und die Bedürfnisse des Kunden im Mittelpunkt einer ganzheitlichen Beratung stehen und hierauf bezogen sind Lösungen abzuleiten.
- Dazu ist immer auch eine Bewertung aller bestehenden Verträge erforderlich. Wenn der Honorarberater aber per Gesetz nicht zu allen Produkten beraten darf, kann nicht das gesamte Kundenvermögen bewertet werden.
- Die Honorarberatung darf nicht vom Produkt ausgehend denken, sondern muss das vollständige Kundenbedürfnis analysieren und für dieses passende Empfehlungen und Lösungen entwickeln, die dann auch das Beratungshonorar rechtfertigen.



Honorar versus Provision: Wie geht es weiter?

- bisher: nicht selten überhitzte, teilweise unsachliche Debatte, inhaltlich von beiden Seiten zu anbieterorientiert geführt
- Fakt: gegenseitige Annäherung
- zahlreiche konstruierte Praxisbeispiele
- Vermittlungs- bzw. Provisionsmodell bleibt (deutlich) vorherrschend
- Umsetzung der Honorarberatung im Kundengeschäft ist besondere Herausforderung: „Am Anfang steht die Erkenntnis“
- Rolle der Verbraucherzentralen aus Sicht der Honorarberatung nicht unproblematisch



Honorarberatung - ein langfristiges Erfolgsmodell?

- internationaler Vergleich: USA 15-20%, Großbritannien 8-12%, in Europa sonst noch eher geringer; in Deutschland höher?
- anbieterseitige Einschätzung recht müßig; wir erwarten langsame und kontinuierliche Steigerungsraten der Honorarberatung im Markt
- kurzfristige, nicht zu unterschätzende Gefahr: Mischmodelle „Honorarvermittler“ – nicht durch die aktuelle Gesetzeslage gebannt
- gesetzlicher Bezeichnungsschutz des Honorarberaters wird modifiziert
- Serviceprovider: Produktpalette wächst sukzessive
- Der Markt (und damit der Kunde) wird das Ergebnis liefern!