

<http://www.derwesten.de/nachrichten/wirtschaft-und-finanzen/wirtschaft-vor-ort/Unabhaengige-Finanzberatung-auf-Honorarbasis-id4002803.html>

Wirtschaft vor Ort

Trackback-URL

Unabhängige Finanzberatung auf Honorarbasis

Wirtschaft vor Ort, 30.11.2010, DerWesten

Interview mit Professor Heinrich Bockholt, Vorstandsvorsitzender des Bundesverbandes Finanz-Planer e.V.

Über Finanzberatung und Honorarmodelle sprach WivO mit Prof. Heinrich Bockholt, Vorstandsvorsitzender des Bundesverbandes Finanz-Planer e.V.

Wie hat sich die Finanzberatung seit der Krise entwickelt?

Prof. Bockholt: Die Finanzberatung auf Honorarbasis (Honorarberatung) ist ein zartes Pflänzchen, das sich nur langsam weiterentwickelt, weil die gesetzliche Grundlage fehlt. Die Nachfrage nach unabhängiger Beratung dürfte gestiegen sein, uns fehlen allerdings Zahlen dazu.

Welche Honorarmodelle für Finanzdienstleister gibt es?

Prof. Bockholt: Die Versicherungsberatung auf Honorarbasis besteht seit langer Zeit im Markte, es gibt davon knapp 200 Berater. Der Vorteil ist die unabhängige Versicherungsberatung, der Nachteil besteht angeblich aus Kundensicht darin, dass sie sofort für einen guten Rat bezahlen müssen. Jeder Versicherungsberater hat dazu sein Honorarmodell in der Regel auf Stundenbasis, was vor Beginn der Beratung offen gelegt wird. Die Vorteile liegen eindeutig im sinnvollen und preiswerten Versicherungsschutz. Die Anzahl der Kunden, die diese sinnvolle Beratung in Anspruch nehmen steigt nur langsam, da die Zahlung eines Honorars immer noch auf geringe Begeisterung stößt. Ferner gibt es eine langsam steigende Anzahl von Finanzberatern auf Honorarbasis. Die Marktsegmente sind Finanzplanung und Altersvorsorgeberatung, Analyse von Kapitalanlagen und entsprechenden Sachverständigengutachten, Finanzberatung bei Investmentfonds und geschlossenen Immobilienfonds, bei dem letzten in der Regel eine „Abratung“ von Investitionen in diesen Bereich. Bei der Finanzplanung ist eine ständige Beratung sinnvoll, insbesondere wenn es sich um größere Depots handelt. Schon lange wird in der Baufinanzierung auf Honorarbasis durch Mitglieder unseres Verbandes beraten. Die Preise liegen in der Regel um die 150 Euro bei der Erstberatung und dem folgt eine individuelles Konzept auf Stundenbasis (von 75 – 150 Euro pro Std.) oder als Einmalbetrag. Die Vorteile liegen in der strukturierten Analyse von Kapitalanlagen und Finanzierungen und besonders in den provisionsfreien Produkten. Auch hier besteht bei Kunden immer noch eine gewisse Abneigung, ein Honorar zu zahlen, denn die Provision, die man über die Produkte zahlt, schmerzen nicht so direkt.



Prof. Heinrich Bockholt bezieht Position. Foto: Bockholt

Welches Modell unterstützt Ihr Bundesverband?

Prof. Bockholt: Wir empfehlen unseren Mitgliedern, sich klar gegenüber dem Kunden zu positionieren. Das können sein: Erstberatung plus Honorar für die Folgeberatungen, Dauerbetreuungen (Jahreshonorare), Tagessätze für umfangreiche Gutachten.

Gibt es im Ausland andere Honorarmodelle?

Prof. Bockholt: In England wird nur noch der Honorarberater bevorzugt, Schweden soll diesem Modell folgen.

Wie sehen Sie die Zukunft der Finanzdienstleister in Deutschland?

Prof. Bockholt: Wir haben der Bundesregierung das von uns genannte „Kleine Finanzinstitut“, das in den § 32 KWG eingebunden werden soll, vorgeschlagen. Der Finanzberater auf Honorarbasis = „Kleine Finanzinstitut“ darf in Kapitalanlagen und Finanzierungen auf Honorarbasis beraten. Das knüpfen wir an vier Voraussetzungen:

- Dieser Finanzberater darf keinen Zugriff auf das Vermögen seiner Kunden erhalten.
- Es muss eine ausreichende Vermögensschadenhaftpflichtversicherung vorliegen.
- Es muss eine ausreichende Qualifikation (mindestens Fachwirt für Finanzberatung IHK oder gleichwertige Ausbildung plus eine einschlägige Praxis) vorliegen.
- Der Finanzberater wird registriert, entweder bei einer eigenen Kammer oder bei der BaFin. Der Bundestag berät zur Zeit im Rahmen des Anlegerschutzgesetzes zu diesem Thema. Die Banken und Versicherungen sind an einer unabhängigen Finanzberatung auf Honorarbasis absolut nicht interessiert. Unsere Auffassung ist folgende: Es gibt zwei seriöse Wege der Finanzberatung.
- die auf Provisionsbasis
- die auf Honorarbasis

Bei beiden Wegen sollte der Kunde wissen, was er zu zahlen hat, denn es gab und gibt keine kostenlose Beratung und Vermittlung von Finanzdienstleistungen. Es ist nun Sache der Politik, dem Kunden eine marktgerechte und transparente Wahl seines Finanzberaters zu schaffen und sie dem Verbraucher auch selbst zu überlassen. Wenn die Politik für eine Transparenz in der Beratung und Vermittlung von Finanzdienstleistungen sorgt, wird automatisch die Finanzberatung auf Honorarbasis einen großen Marktanteil erkämpfen. Daran ist aber ein Großteil der Lobby aus nachvollziehbaren Gründen nicht interessiert.

Der BFP

Der Bundesverband Finanz-Planer e. V. (BFP) wurde 1984 als erster Verband für unabhängige Finanzdienstleister gegründet. Er entstand aus dem Bedürfnis der Kunden nach von Banken, Bausparkassen, Versicherungen und Fondsgesellschaften unabhängigen Beratungen. Zu den wesentlichen Zielen gehört seit jeher, den Stellenwert dieser Beratung zu fördern und ein klares Berufsbild zu schaffen. Der BFP vertritt eine ethische Einstellung, die das Wohl des Kunden mit dem Erfolg des Beraters verbindet: Die Finanzberatung und -planung wird als eigenständige und honorierte Dienstleistung etabliert – ohne bei einer Vermittlung mit den Interessen von Produkt-anbietern zu kollidieren. Der Verband fordert Qualität als Voraussetzung für eine Mitgliedschaft und fördert Qualität, um mit den schnellen Veränderungen der Märkte und Gesetzgebung Schritt zu halten. Weitere Infos unter www.bundesverband-finanzplaner.de