

Pressemitteilung

Aktuelle Studie im Auftrag des Bundesverbraucherministeriums: „Idealfall“ Honorarberater

Berlin. Gemäß einer neuen Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Verbraucherschutz verlieren deutsche Anleger jährlich zwischen 20 und 30 Milliarden Euro durch falsche und provisionsgesteuerte Beratung. Die aktuelle Finanzmarktkrise hat diese Defizite erneut offenbart: "Viel zu oft wird das Vertrauen von Anlegern in den Rat von Finanzvermittlern enttäuscht, zum Beispiel dann, wenn unter dem Deckmantel von Kompetenz und Seriosität ungeeignete Investments als sichere Anlage für die Altersvorsorge verkauft werden", sagte Bundesverbraucherministerin Aigner am 22. Dezember in Berlin. "Das ist nicht hinnehmbar. Die Interessen der Verbraucher sollten im Vordergrund stehen - und nicht das Erreichen geschäftsinterner Vertriebsziele von Banken oder anderen provisionsorientierten Finanzdienstleistern."

Zur Prüfung und Verbesserung der Vertriebsstrukturen von Finanzprodukten hat das Bundesverbraucherministerium deshalb die Studie „Anforderungen an Finanzvermittler – mehr Qualität, bessere Entscheidungen“ beim Forschungs- und Beratungsunternehmen Evers und Jung in Auftrag gegeben. Die nun vorliegenden Ergebnisse enthalten wertvolle Hinweise und Erkenntnisse über bestehende Schutzlücken.

Als eine der zentralen Folgerungen und Empfehlungen formuliert die Studie: „Qualitätsprobleme in der Finanzvermittlung sind am effizientesten aufzulösen, wenn der Interessenskonflikt Beratung versus Produktverkauf aufgelöst wird. Im Idealfall kauft der Verbraucher Beratung neutral ein und setzt die Ergebnisse anschließend mit anderen Anbietern um. Eine solche, so genannte Honorarberatung ist in anderen Ländern bereits deutlich verbreiteter als in Deutschland.“

„Genau diese ‚reine‘ Honorarberatung bieten wir unseren Kunden seit nunmehr über zwei Jahren.“ erläutert Ulf Niklas, Geschäftsführer und persönlich haftender Gesellschafter der Finanzplanungsbüro Niklas & Lehmann oHG in Berlin-Grünwald und Berlin-Mitte. „Als einer der ersten reinen Honorarberater am deutschen Markt überhaupt begrüßen wir deshalb die Ergebnisse der neuen Studie sehr. Sie zeigt, dass wir von Anfang an den richtigen Weg gegangen sind. Deshalb gehören wir heute aus unserer Sicht zu den Anbietern mit der größten Erfahrung, Vernetzung und Kompetenz auf diesem Gebiet.“

Derzeit werde als eine der wesentlichen Lehren aus der Finanzkrise in vielen Medien ‚eine gesunde Portion Misstrauen‘ gegenüber den Finanz- oder Vermögensberatern im Allgemeinen gezogen.

„Das ist jedoch keinesfalls ausreichend und sogar ein gutes Stück fehlleitend. Denn wie die aktuelle Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Verbraucherschutz zeigt und eindeutig formuliert, müssen die unterschiedlichen Anreiz- und Vergütungssysteme differenziert beurteilt und damit auch der entsprechende Beratertypus separat bewertet werden.“ erläutert Stephanie Niklas, ebenfalls Geschäftsführerin und persönlich haftende Gesellschafterin des Berliner Finanzplanungsbüros.

Ein Bankberater oder Finanzvermittler werde stets Verkäufer der Produkte seiner Bank oder seines Vertriebsnetzwerkes sein. Das sei ihm auch nicht vorzuwerfen: In einer BMW-Niederlassung kaufe der Kunde ja schließlich auch ausschließlich Fahrzeuge dieser Marke. Ulf Niklas erklärt: „Tatsächlich unabhängig im Beraten ist aber nur, wer losgelöst von Bank- und Vertriebssystemen Anlageempfehlungen geben kann. Genau das sind ausschließlich wir – in Deutschland noch weitgehend unbekannt – Honorarberater. Bisher hatten wir in Deutschland in der Wahrnehmung potentieller Kunden den Nachteil, nicht ‚kostenlos‘ zu beraten – so, wie es die Berater etablierter Anbieter und Finanzvermittler scheinbar tun. Woche für Woche erleben wir bei unseren neuen Kunden den ‚Aha-Effekt‘, dass dem aber eben nicht so ist. Und den folgenden Kosten-/Nutzen-Vergleich entscheiden wir für uns.“

Die nun einsetzende Diskussion trage endlich nachhaltig dazu bei, die Honorarberatung in Deutschland weiter bekannt zu machen und zu etablieren. Nur auf diesem Weg könne es gelingen, die Vermögensberatung in eine echte Konkurrenzsituation zu bringen. Denn auf längere Sicht seien entwickelte, also vielfältige Marktprozesse für den Kunden der wirksamste Schutz.

Stephanie Niklas erklärt: „Bundesverbraucherministerin Aigner hat die betroffenen Kreise ausdrücklich ermuntert, sich an der Diskussion über die Ergebnisse der Studie und die erforderlichen Konsequenzen daraus zu beteiligen. Genau das werden wir als reiner Honorarberater und Vorreiter unserer Branche tun. Besonders wichtig ist uns dabei ein konkreter Bezeichnungsschutz für den Honorarberater sowie die Verpflichtung von Versicherungen und Kapitalanlagegesellschaften zur Einführung von echten Honorartarifen für alle Produkte.“ Das Bundesverbraucherministerium bereite eine entsprechende Veranstaltung vor, die im März 2009 in Berlin geplant sei.

Wie die Kunden nun bei Interesse einen geeigneten Honorarberater finden, erläutert Stephanie Niklas: „Neben einer eigenständigen Zulassung durch die deutsche Bankenaufsicht und der damit verbundenen Loslösung von einem produkteingrenzenden Haftungsdach muss der Kunde vor allem auf die Seriosität, Kompetenz, Erfahrung und vollständige Kostentransparenz des Honorarberaters achten.“ Die Stiftung Warentest habe hierfür bereits im vergangenen Jahr eine konkrete Checkliste veröffentlicht.



„Das Thema eigenständige Erlaubnis statt Haftungsdach ist uns dabei besonders wichtig.“ erklärt Ulf Niklas. Denn auch die vom Bundesministerium in Auftrag gegebene Studie komme zu dem Ergebnis, dass der potenzielle Einfluss eines Haftungsdaches auf die Vermittlung von Finanzdienstleistungen, sofern der Vertrieb eigener Produkte empfohlen oder vorgeschrieben wird, unbedingt kritisch zu beachten sei. „Mit unserer eigenen Erlaubnis dagegen dokumentieren wir unsere rechtliche und wirtschaftliche Unabhängigkeit und können unseren Kunden deshalb höchstmögliche Transparenz und beste Empfehlungen und Ergebnisse bieten.“

Stephanie Niklas fasst abschließend zusammen: „Durch die vorliegende, neue Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Verbraucherschutz (Download kostenfrei unter www.bmelv.de) werden die Kunden zum richtigen Zeitpunkt für mögliche Lösungen aus dem unzufrieden stellenden Status Quo der Finanz- und Vermögensberatung in Deutschland heraus sensibilisiert. Wir sind sehr zuversichtlich, dass sich die zwingenden Argumente der Studie insbesondere für die Förderung der Honorarberatung hierzulande rasch durchsetzen und etablieren können.“

Information zur Finanzplanungsbüro Niklas & Lehmann oHG:

Die Finanzplanungsbüro Niklas & Lehmann oHG in Berlin-Grünwald und Berlin-Mitte ist seit über zwei Jahren als einer der ersten reinen Honorarberater am deutschen Markt überhaupt tätig. Mit einer eigenständigen Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zum Erbringen von Finanzdienstleistungen berät sie ihre Kunden vollkommen unabhängig.

Das Berliner Finanzplanungsbüro betreut seine Kunden aus Berlin heraus deutschlandweit. Die Niklas & Lehmann oHG bietet ihren Kunden für die Vermögensanlage und Altersvorsorge die höchstmögliche Beratungsqualifikation am deutschen Beratungsmarkt. Für die Prüfung und Empfehlung von Versicherungen bietet sie als eine von bundesweit nur rund 130 tatsächlich unabhängigen Institutionen (bei rund 200.000 klassischen Vermittlern) wirklich neutrale Versicherungsberatung und ist mit dieser Kombination Vorreiter in der ‚reinen‘ Honorarberatung in Deutschland.