

## Pressemittellung

### **Honorarberatung und Versicherungsberatung etablieren sich endlich auch in Deutschland - zum Vorteil der Kunden**

*Berlin. Unter dem Druck der neuen EU-Regelung für den Wertpapierhandel (MiFID), die eine größere Transparenz der Kosten und Risiken bei Kapitalanlagen fordert, erhält das in anderen europäischen Ländern bereits weit verbreitete Modell der Honorarberatung von Finanzdienstleistern auch in Deutschland wachsende Bedeutung.*


*Zudem nimmt die Zahl der Anleger zu, die bereit sind, qualifizierte Beratungsleistungen direkt zu honorieren - und im Gegenzug vom Wegfall von Provisionen oder anderweitigen Gebühren zu profitieren. Dies zeigt der aktuelle „Kundenmonitor Banken 2008“ des Marktforschungs- und Beratungsinstituts psychonomics AG zum Schwerpunktthema „Honorarberatung“. 1.500 private Bankkunden zwischen 18 und 69 Jahren wurden repräsentativ zu ihrem Finanzverhalten und aktuellen Finanzthemen befragt.*

„Inzwischen kann sich bereits mehr als jeder vierte Bundesbürger vorstellen, sich von Bankberatern oder selbständigen Finanzberatern kostenpflichtig zu den Themen Vermögensbildung, Finanzierung oder Altersvorsorge beraten zu lassen.“ führt Ulf Niklas, Geschäftsführer des Finanzplanungsbüros Niklas & Lehmann in Berlin-Grünwald, die Ergebnisse der Studie aus. Unter den vermögenden Kunden sei es sogar schon jeder Dritte. „Für uns ist das eine große Bestätigung unserer täglichen Arbeit. Denn seit fast zwei Jahren sind wir als einer der ersten reinen Honorarberater in Deutschland überhaupt tätig. Wir kennen das Beratungsgeschäft auf Honorarbasis ‚von der Pike auf‘ und wissen um dessen große Vorzüge gegenüber der eben nur vermeintlich kostenlosen Beratung bei den etablierten Anbietern oder Vermittlern.“

„Zu Beginn war es durchaus ein gutes Stück Arbeit, die Kunden von den erheblichen Vorteilen unseres neuen Beratungsmodells zu begeistern.“ erläutert Stephanie Lehmann, ebenfalls Geschäftsführerin des Finanzplanungsbüros. „Inzwischen zeigen unser erfolgreiches Empfehlungsmanagement und die stark steigenden Kundenzahlen aber, dass wir auf bestem Wege sind – auch und gerade für unsere Kunden.“ Was Honorarberatung für die Kunden attraktiv mache, seien - so auch die Ergebnisse der aktuellen Studie - insbesondere die erhöhte Qualität und Objektivität der Beratung, die Realisierung besserer Konditionen durch die Möglichkeit, mit der richtigen Bank- und Produktwahl erheblich Kosten einzusparen, sowie die Aussicht auf höhere Renditen.

Die Praxis der Honorarberatung in Deutschland stehe allerdings noch am Anfang. „Lediglich 16 Prozent der Bundesbürger kennen derzeit überhaupt einen Vermögensberater, der Honorarberatung auch tatsächlich anbietet.“

Das wollen wir natürlich rasch ändern.“ Bei der Wahl des richtigen Honorararbeiters seien mehrere Faktoren zu berücksichtigen. So habe Stiftung Warentest hierzu in der Februarausgabe 2008 die wesentlichen Entscheidungskriterien für den Kunden zusammengestellt. „Diese Kriterien erfüllen wir selbstverständlich.“ erklärt Ulf Niklas. Aber man biete den Kunden weitere, sehr wichtige Kompetenzen:

- ✓ eine eigenständige Erlaubnis zum Betreiben von Finanzdienstleistungen und damit einhergehend die Loslösung von einem angebotseinengenden Haftungsdach und vollständige Unabhängigkeit
- ✓ die höchstmögliche Beratungsqualifikation am Markt (Ulf Niklas ist Certified Financial Planner  beim FPSB Deutschland e. V.)
- ✓ ausschließliche und damit „reine“ Honorarberatung (ohne die im Ergebnis wenig überzeugende Kombination mit der Anlagevermittlung)
- ✓ unabhängige und von der IHK zugelassene Versicherungsberatung (mit der erforderlichen Erlaubnis nach §34e Gewerbeordnung)

„Gerade für die Versicherungsberatung auf Honorarbasis sehen wir enormes Wachstumspotenzial.“ erläutert dazu Stephanie Lehmann, von der Industrie- und Handelskammer geprüfte und zugelassene Versicherungsberaterin. „Erst seit gut einem Jahr kann der Kunde bei den Beratern für Versicherungen zwei Gruppen unterscheiden: Einerseits die unabhängigen Versicherungsberater, die ausschließlich auf Honorarbasis arbeiten, also direkt vom Kunden bezahlt werden, und andererseits Versicherungsvertreter, Versicherungsvermittler oder ‚unabhängige‘ Versicherungsmakler, die allesamt ihre Provision oder Maklergebühr von der Versicherungsgesellschaft erhalten. Bei ihnen ist zwar die Beratung zunächst kostenlos, aber ihre Honorare sind in die Beiträge eingerechnet und orientieren sich auch an der tatsächlichen Vertragslaufzeit.“

Die Wahl sei deshalb leicht: Als Versicherungsberater unterstütze das Finanzplanungsbüro Niklas & Lehmann seine Kunden ausschließlich zu deren Nutzen. „Unsere Beratung ist objektiv, neutral und tatsächlich unabhängig, da uns mit der Zulassung gesetzlich verboten ist, Provisionen, Courtagen oder sonstige Zuwendungen jedweder Art von den Versicherungsgesellschaften anzunehmen.“ ergänzt Ulf Niklas. „Dieses Alleinstellungsmerkmal zu fast allen anderen am Markt tätigen Versicherungsexperten sichert unseren Kunden die besten und vor allem günstigsten Angebote und Ergebnisse.“ Derzeit gebe es in Deutschland nur rund 150 zugelassene Versicherungsberater, aber über 400.000 klassische Versicherungsvermittler.

„Viele Kunden wenden sich an uns, um Ihren bestehenden Versicherungsschutz einmal kritisch überprüfen zu lassen. Als Versicherungsberater liegt unsere besondere Stärke dann darin, unnötige Versicherungen, unverhältnismäßige Versicherungssummen, etwaige Doppelversicherungen und vor allem von den Konditionen her unattraktive Versicherungen zu erkennen und zu eliminieren.“ Nach Kündigung, Beitragsfreistellung oder Verkauf empfehle man den Kunden dann kosteneffiziente und damit leistungsstärkere Versicherungen. „Denn eingepreiste Provisionen und Bestandsvergütungen, durch die neuen Transparenzvorschriften seit 1. Juli 2008 eindeutig identifizierbar, gehen zu Lasten der Versicherungsleistung und damit dem Kunden selbst verloren.“ führt Stephanie Lehmann aus.

„Ein Ehepaar legte uns zum Beispiel Versicherungen mit Jahresgesamtbeiträgen von 7.300 Euro zur Prüfung vor. Unter Beseitigung zweier Doppelversicherungen und der Nutzung alternativer Versicherungstarife konnten wir eine Beitragsersparnis von rund 2.200 Euro erreichen.“

Besonders positive Effekte erziele beim Aufbau oder bei der Vervollständigung von Versicherungsschutz: „Hier können wir mit den noch ganz neuen Honorar- und Nettotarifen der etablierten Versicherungsgesellschaften, aus denen sämtliche Vermittlungsprovisionen herausgerechnet sind, beste Angebote unterbreiten. Erst vor kurzem haben wir für einen Berufsanfänger beim Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung (Monatsbeitrag rund 100 Euro; 40 Jahre Laufzeit) eine tatsächliche Kostenersparnis - bereits unter voller Berücksichtigung unseres Honorars - in Höhe von rund 2.500 Euro realisiert.“ erläutert Ulf Niklas.

„Das Modell der Honorarberatung ist angesichts des hohen Beratungsbedarfs gerade bei komplexeren Finanzthemen wie etwa der Altersvorsorge grundsätzlich ein sinnvoller, fairer und zukunftsorientierter Ansatz. Die besten Erfolgchancen als Finanzdienstleister hat, wer sich frühzeitig überzeugend positioniert und die Kundenwünsche bei der Ausgestaltung und der Kundenansprache systematisch berücksichtigt.“ kommentiert denn auch Stefan Heinisch, Finanzmarktforschungs-Experte bei der psychonomics AG. Zunächst aber wünsche sich der Bürger vor allem eines: Weitere Informationen und Transparenz im Bereich der Beratungsleistungen.

„Und genau hierfür stehen wir mit unserer Beratung und mit unserem Beratungsmodell.“ führt Stephanie Lehmann aus. „Durch die Kostentransparenz wird sich der Kunde endlich bewusst, dass seine bisherige, eben nur vermeintlich kostenlose Beratung bei seinem bisherigen Berater alles andere als tatsächlich kostenfrei ist. Der sich fast zwangsläufig anschließende Vergleich zeigt dann, dass die Honorarberatung sehr häufig die viel günstigere und vor allem aufgrund ihrer Unabhängigkeit hochwertigere Alternative ist.“