

## Pressemittteilung

### **Etablierung der Honorarberatung und Versicherungsberatung in Deutschland schreitet voran**

*Berlin. Seit vergangenem Jahr ist eine Vielzahl von Studien veröffentlicht worden, um das tatsächliche Potenzial der Honorarberatung in Deutschland zu bemessen. Die fortdauernde Expertendiskussion verläuft bisweilen spürbar kontrovers. Zudem fallen die Ergebnisse der jeweiligen Studien sehr unterschiedlich aus. Zusätzliche Brisanz erhält die öffentliche Debatte durch die Arbeit der Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen des Bundesverbraucherschutzministeriums sowie die Stellungnahmen zahlreicher Verbraucherschutzorganisationen. Die Honorarberatung wird durch ihre Loslösung von möglichen Interessenkonflikten und damit erstmals tatsächliche Unabhängigkeit sehr positiv beurteilt und so von zunehmend vielen Kunden auch wahrgenommen. Zeit für eine klare Zwischenbilanz für das Finanzplanungsbüro Niklas & Lehmann in Berlin, das seine Kunden als reiner Honorar- und Versicherungsberater betreut.*

„Natürlich nehmen wir als reiner Honorarberater an der aktuellen Expertendiskussion voller Überzeugung teil.“ erläutert Ulf Niklas, Geschäftsführer des Finanzplanungsbüros Niklas & Lehmann in Berlin und zugleich Sprecher der Bundesinitiative der Honorarberater. „Gleichwohl ist es uns vor allem wichtig, das Potenzial der Honorar- und Versicherungsberatung in Deutschland aus Sicht des Kunden zu beurteilen.“ Denn im Ergebnis entscheide der Kunde in einer Marktwirtschaft durch seine Nachfrage, ob sich die Honorarberatung nach internationalem Vorbild auch in Deutschland etablieren werde. Dies sei auch die Meinung und der Wille der relevanten politischen Gremien.

„Für den Kunden ist vor allem das grundlegende Verständnis wichtig, dass er für jede Form der Beratung zahlen muss und das bei seiner Bank oder seinem Finanzvertrieb in der Vergangenheit auch schon immer getan hat.“ ergänzt Stephanie Niklas, Prokuristin des Berliner Finanzplanungsbüros. „Dieses Erkenntnis steht am Anfang und ist bei der Mehrheit der deutschen Kunden unverändert noch nicht vorhanden.“ Immer wieder seien Neukunden sehr überrascht, welche durchaus erheblichen Provisionen in ihren Geldanlagen oder Versicherungen bisher oftmals geräuschlos vereinnahmt worden seien. Mit dieser Erkenntnis wachse auch eine gesunde kritische Sicht auf bisherige und künftige Anlageempfehlungen. „Es wird vielen Kunden deutlich, dass im Provisionsmodell zwischen Anlageziel des Kunden und Verdienstmöglichkeit des Beraters ein Interessenskonflikt bestehen kann.“ Nicht selten komme in diesem Zusammenhang auch zum Vorschein, dass Abschlüsse mit besonderer zeitlicher Eile oder Unverständnis über etwaige Kostenfragen erfolgt seien.

Qualität habe eben ihren Preis, so dann häufig die Aussage. Mit derart inhaltlich isolierten Argumenten dürfe sich der Kunde im eigenen Interesse nicht zufriedengeben. Dass Qualität und Kosteneffizienz sehr wohl erfolgreich zusammenspielen können, zeige die Honorarberatung.

„Unsere tägliche Erfahrung im Kundengeschäft beweist, dass die inzwischen von fast allen Marktteilnehmern so selbstlos anmutend geforderte Kostentransparenz dabei noch keinesfalls ausreichend ist: Der Kunde nimmt nämlich seine bereits gesetzlich verankerten Auskunftsrechte in aller Regel noch nicht wahr.“ führt Ulf Niklas aus. Den Kunden fehle es in der überwiegenden Zahl aller Beratungsfälle an ausreichendem Selbstbewusstsein, ihre Geldanlagen und Versicherungen dem Berater gegenüber auch tatsächlich kritisch zu hinterfragen.

Stephanie Niklas erklärt: „Die Lösung für diesen unzufrieden stellenden Sachverhalt ist einfach: Das gesetzlich verankerte Berufsbild für den Honorarberater in der Gewerbeordnung muss endlich her. Erst und nur durch dieses wird ein tatsächlicher Wettbewerb zwischen Provisions- und Honorarberater überhaupt möglich.“ Der Kunde könne dann selbst entscheiden, welches Beratungsmodell die für ihn wesentlichen Vorteile biete.

„Eines funktioniert nach unserer Erfahrung jedoch auf keinen Fall: Ein Berater darf nicht beide Beratungsmodelle in einer natürlichen oder juristischen Person anbieten - denn dann entsteht kein Wettbewerb.“ ergänzt Ulf Niklas. Die Erträge pro Kunde seien im Provisionsmodell bisher oftmals höher. Bei einer Wahlmöglichkeit gerate der Berater dann zwangsläufig wieder in mögliche Interessenskonflikte zwischen bestmöglichem Kundenziel und eigener Verdienstmöglichkeit. Mit besonderer Kritik verfolge man deshalb sogenannte ‚Mischmodelle‘. Der Berater nutze dabei den sehr positiven Leumund der Honorarberatung und gewinne so seinen Kunden. „Im gemeinsamen Kundengespräch wird dann zunächst der Beratungsteil aufwandsbezogen direkt abgerechnet. Danach allerdings erfolgt eine klassische Vermittlung und damit doppelte Kostenbelastung, denn die Beratung ist im Provisionsmodell bereits in den Produktkosten enthalten.“ Genau das dürfe aber nicht passieren.

Woran sich der Kunde bereits heute - vor Einrichtung eines öffentlichen Registers und Fixierung eines gesetzlich geschützten Berufsbildes - orientieren und so Mischmodelle konsequent vermeiden könne, erklärt Stephanie Niklas: „Lassen Sie sich im Beratungsvertrag oder in der schriftlichen Beauftragung den Ausschluss sonstiger Vergütungen zusichern. Verstößt Ihr Honorarberater gegen diese Auflage, können Sie einen Schadensersatzanspruch geltend machen. Materiell sollte die Arbeit Ihres Honorarberaters mit der Erstellung seines Gutachtens und seiner Empfehlungen enden.“

Die Umsetzung (Kontoeröffnung, Produktabschluss) übernimmt der Kunde und kann damit zugleich sicherstellen, dass es sich um keine vermittelten Anlageprodukte oder Versicherungen handelt.“ Zur konsequenten Vermeidung einer doppelten Kostenbelastung empfehle ein Honorarberater zudem fast ausschließlich nettoisierte, provisionsfreie Anlageprodukte und Versicherungen. Auch dies könne ein guter Anhaltspunkt sein.

Wie geht es nun weiter? „Wir rechnen kurz- bis mittelfristig mit einer deutlichen Ausweitung der Honorarberatung in Deutschland. Der Marktanteil bis zum Jahr 2015 sollte dabei zwischen zehn und zwanzig Prozent liegen.“ fasst Ulf Niklas zusammen. „Nicht nur deshalb, weil dies in allen anderen westlichen Industrienationen auch längst so geschehen ist, sondern weil wir im täglichen Kundengeschäft stets äußerst zufriedene Kunden erleben, die unsere unabhängigen und zugleich kosteneffizienten Empfehlungen sehr schätzen und uns als Honorarberater gern weiterempfehlen. Eine bessere Bestätigung kann es - mit allem Respekt vor der aktuellen Expertendiskussion - einfach nicht geben.“

Information zur Finanzplanungsbüro Niklas & Lehmann oHG:

Die Finanzplanungsbüro Niklas & Lehmann oHG mit derzeit zwei Standorten in Berlin-Grunewald und Berlin-Mitte ist bereits seit über drei Jahren am deutschen Markt als reiner Honorar- und Versicherungsberater erfolgreich tätig. Mit einer eigenständigen Erlaubnis der deutschen Bankenaufsicht (BaFin) zum Erbringen von Finanzdienstleistungen berät sie ihre Kunden vollkommen unabhängig und ausschließlich auf Honorarbasis.

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 170 tatsächlich unabhängigen Institutionen (bei rund 200.000 klassischen Vermittlern) wirklich neutrale Versicherungsberatung und ist mit dieser Kombination ein Vorreiter in der reinen Honorarberatung in Deutschland.