

Pressemitteilung

In der aktuellen Finanzmarktkrise beweist die reine Honorarberatung ihre besondere Stärke: Lösung für die Zukunft

Berlin. Im Rahmen und als Konsequenz der aktuellen Finanzmarktkrise befas- sen sich tausende Kunden auf der nun gebotenen Suche nach einer besseren und vertrauenswürdigeren Vermögensbetreuung erstmals mit den Aspekten einer unabhängigen, vollkommen provisionsfreien und damit fairen Beratung.

Dank dieser Entwicklung wird in der deutschen Politik endlich "laut gedacht", was bisher unverändert unter dem Deckel gehalten wurde: Eine Beratung, die ihren Antrieb ausschließlich in der Verfolgung von Provisionszielen hat, dient nicht dem Interesse des Kunden und damit auch nicht den Interessen der ge- samten Volkswirtschaft. Denn woher soll eine stabile und bezahlbare Alters- vorsorge kommen, wenn nicht der Kunde im Vordergrund steht, sondern der Produktverkauf "auf Teufel komm raus". Lange genug war die Politik in dieser Frage jedoch der Lobby der Finanzwirtschaft erlegen.

Das ändert sich nun rasant. Erste wesentliche Wegbereiter für die reine Hono- rarberatung waren (auf harmonisierenden Druck der Europäischen Union) bereits die MiFID-Einführung im November 2007 und die Novellierung des Versicherungsvertragsgesetzes im Juli 2008. Doch nun tragen vor allem die von den Kunden erlittenen Verluste aus provisionsgetriebener Beratung dazu bei, das Vertrauen künftig einem unabhängigen Honorarberater zu schenken.

„Als einer der ersten reinen Honorarberater am deutschen Markt überhaupt begrüßen wir diese Entwicklung natürlich sehr.“ erläutert Ulf Niklas, Geschäfts- führer und persönlich haftender Gesellschafter der Finanzplanungsbüro Niklas & Lehmann oHG in Berlin-Grunewald und Berlin-Mitte. „Doch was ist bisher passiert? Der Kunde hat beim Produktabschluss von seinem provi- sionsorientierten Berater vor allem etwas über die Renditechancen seiner Geldanlage erfahren. Die Risiken spielten dagegen - wenn überhaupt - eine vollkommen untergeordnete Rolle. Dieses etablierte Verkaufsprocedere geht aber nur so lange gut, wie die vermittelten Produkte die in Aussicht gestellten Gewinne auch tatsächlich erzielen.“ Drehe der Markt wie in der jetzigen Phase nach unten, zeige sich der Nachteil absatzorientierter Vermögensberatung.

„Ein provisionsorientierter Kundenberater verkauft seinem Kunden für eine konservative Geldanlage zum Beispiel gerne einen Geldmarktfonds, eine ei- gene Inhaberschuldverschreibung oder ein kapitalgarantiertes Zertifikat - denn bei diesen Produkten erzielt er eine höhere Provision als bei klassischen Tages- und Termingeldern oder Renteneinzelwerten.“ erläutert Stephanie Lehmann, ebenfalls Geschäftsführerin und persönlich haftende Gesellschafte- rin des Berliner Finanzplanungsbüros.

„Doch wenn der Markt dann nach unten dreht, verlieren diese Produkte in ihrer Kurs- und Wertentwicklung im direkten Vergleich zu tatsächlich konservativen Empfehlungen erheblich.“ Der Kunde bezahle die provisionsgetriebene Empfehlung mit seinem - teilweisen - Vermögensverlust. Eine Welle von Schadensersatzklagen schein aufgrund zahlreicher Kundenaussagen nicht unwahrscheinlich. Auf jeden Fall aber sei die Beziehung zwischen Kunde und bisherigem Berater massiv zerrüttet. „Deshalb sind viele Bankkunden und die Kunden klassischer Vermittler auf der Suche nach einer echten Beratungsalternative. Diese finden sie bei uns.“

Ulf Niklas führt aus: „Schon seit Beginn des Jahres konnten wir unseren Kunden sukzessive eine höhere Kassehaltung in Ihrer Depotbetreuung empfehlen und damit die Umschichtung in sichere Zinsanlagen. Provisionsorientierte Berater dagegen haben sich damit viel schwerer getan.“ Schließlich bedeute die Umschichtung in konservative Zinsanlagen auch Provisionsverlust im Vergleich zu einer bestehenden Investmentfonds- oder Aktieninvestition. Häufig seien dann die typischen Durchhalteparolen oder Benchmarkvergleiche der letztlich hilflose Versuch, die Kunden unverändert investiert zu lassen und die Provision nicht zu verlieren.

„Hier können wir den bei uns fehlenden Vertriebsdruck zum Wohle der Kunden nutzen.“, so Ulf Niklas weiter. Ein weiteres Beispiel dafür sei auch die konsequente Umsetzung der eigenen Unabhängigkeit. „Sobald wir in der Vergangenheit die Bonität eines Zertifikate-Emittenten kritisch eingeschätzt haben, konnten wir ohne unternehmensinterne Interessenkonflikte und ganz dem Kundeninteresse folgend den rechtzeitigen Verkauf der entsprechenden Anlagen empfehlen. Das führt jetzt zu einer besonderen Kundenzufriedenheit. Das Powerseller-Modell der etablierten Anbieter mit Orientierung vor allem an der internen Deckungsbeitragsrechnung dagegen hat ausgedient.“

Wie finde man nun den „richtigen“ Berater für die Zukunft? Wichtig sei vor allem, einen tatsächlich reinen Honorarberater mit der Vermögensbetreuung zu beauftragen. „Nur dieser ist auch tatsächlich frei von Provisions- und Absatzzielen und den damit verbundenen Interessenkonflikten gegenüber den Kunden.“ erklärt Stephanie Lehmann. Neben einer eigenständigen Zulassung durch die deutsche Bankenaufsicht und der damit verbundenen Loslösung von einem beratungseingrenzenden Haftungsdach müsse der Honorarberater vor allem bereits über Erfahrung in der noch sehr neuen Honorarberatung sowie eine besondere fachliche Qualifikation verfügen.

„Wir selbst können Beides bieten: Schon seit zwei Jahren sind wir im Finanzplanungsbüro als reiner Honorarberater tätig und verfügen damit über die größtmögliche Erfahrung in diesem Markt. Darauf können unsere Kunden guten Gewissens vertrauen.“



Die besondere fachliche Qualifikation bringen wir im Gegensatz zu den meisten anderen freien Vermögens- und Honorarberatern aus jeweils langjährigen verantwortungsvollen Tätigkeiten und Erfahrungen bei etablierten Privat- und Großbanken mit.“

Diese Erfahrung und Qualifikation habe sich für die Kunden nicht nur im Rahmen der klassischen Vermögens- und Depotbetreuung, sondern zum Beispiel auch bei der schlichten Auswahl der bestverzinsten Tages- und Termingeldprodukte bewährt. „Von einer Geldanlage bei der isländischen Kaupthing-Bank haben wir unseren Kunden aufgrund der letztlich schwer bewertbaren tatsächlichen Einlagensicherungssituation generell abgeraten. Einige Kunden mit hoher Renditeerwartung hielten das zunächst für zu bedenkenreich – und sind jetzt nach der vorläufigen Schließung der Bank besonders dankbar über unsere Empfehlung.“

Auch hier zeige sich die besondere Qualität der Honorarberatung in schwierigen Marktphasen. Sie sei das für den Kunden beste Beratungsmodell - heute wie in Zukunft.