



Keine Vermittler-Zukunft ohne Honorarberatung

Zum sechsten Mal in Folge und unter dem aktuellen Motto „Finanzberatung im Umbruch“ hatte die con.fee AG zum alljährlichen Fachkongress geladen. Die unabhängige Beratung, anstatt oder als Ergänzung zur Provision, habe und sei die Zukunft, so die einhellige Meinung.

So betonte beispielsweise Norman Wirth, Vorstand des AfW Bundesverband Finanzdienstleistung e.V., dass sich ungeachtet des ausbleibenden Provisionsverbots in Deutschland die Umgestaltung und Bereinigung des Beratermarktes ungebremst fortsetzen wird. Wirth, der keinen Hehl aus seiner Sympathie gegenüber der honorarbasierter Beratung macht, geht unter anderem davon aus, dass bezüglich des anstehenden §34 i GewO die bereits geltenden Bestimmungen §34 d und §34 f GewO als Blaupause für die Umsetzung in nationales Recht dienen werden.

Aus den Reihen der Produktgeber führte Reinhard Kunz, Vorstand Alte Leipziger Lebensversicherung a. G., seinen Zuhörern vor Augen, dass im Lebensversicherungsmarkt nicht nur weitere Überschussreduzierungen unausweichlich seien, sondern es sich für einzelne Marktteilnehmer zunehmend schwieriger gestalten, Garantien längerfristig aufrecht zu erhalten. Die Standard Life Versicherung, die sich nach eigenem Bekunden als natürlicher Partner der Honorarberatung sieht, gewährte ihren Zuhörern durch ihren Referenten Jacob Puthussery einen fundierten Einblick bezüglich vollzogener Transformationsprozesse in Großbritannien.

Auf Basis ausgedehnter wissenschaftlicher Analysen wurde im weiteren Verlauf aufgezeigt, ob und inwieweit der Faktor „Garantie“ für einen Kunden eine hervorgehobene Bedeutung besitzt. Gero Rode von der Condor Lebensversicherungs-AG verwies in diesem Zusammenhang im Rahmen seines eigenen Referates auf die hervorgehobene Bedeutung der Solidität einer Gesellschaft zur langfristigen Sicherstellung garantierter Zusagen.

Auf ausgesprochen reges Interesse stieß auch der Vortrag aus dem Hause fairr.de. Dr. Alexander Kihm, seines Zeichens CTO des Berliner Spezialanbieters, veranschaulichte in seinem plakativen Vortrag die allgegenwärtigen „Missstände“ rund um die staatlich geförderte Altersvorsorge a la Riester und Rürup und wie man unzureichende Kundenakzeptanz mit neuer Strategie in Erfolg ummünzen könne. Als für die Bankenbranche brisantes Thema mit explosivem Charakter erwiesen sich die Ausführungen von Rechtsanwalt Dr. Christoph M. Walter. So äußerte sich der bekannte Anlegerschutzanwalt unter anderem über bankenvermittelte Produkte aus dem Fundus der geschlossenen Fonds, denen er unter bestimmten Voraussetzungen weiterhin gute Aussichten auf Rückabwicklung zuspricht. Nicht minder positiv stelle sich die Sachlage bezüglich des Widerrufsrechts bei Kreditverträgen dar. So geht Walter davon aus, dass

80% der Vertragswerke im Zeitraum von 2002 bis 2012 fehlerhaft seien. con.fee-Vorstand Dr. Walter Hubel legte in seinem Abschlussreferat dar, inwieweit der Aspekt „Kostentransparenz“ als gewichtiges und überzeugendes Beratungsinstrument herangezogen werden kann. In diesem Zusammenhang wurde die Zuhörerschaft beispielhaft mit „geschönten“ Fondspolicen-Angeboten und einem „Ablaufleistungs-Turboeffekt“ konfrontiert. Allein neutrale Berechnungen auf rein finanzmathematischer Grundlage würden Beratern und Endkunden die realen Kosten und die damit verbundenen Renditechancen aufzeigen. Zu guter Letzt wurden praktikable Wege aus der gegenwärtigen Zinsfalle – Stichworte „ETF“, „Nettopolicen“ und spezielle „Modellportfolien“ – vorgestellt.

Aus Veranstaltersicht resümiert Dr. Hubel: „Uns war einmal mehr daran gelegen, eine Veranstaltung auf die Beine zu stellen, die sich auf ansprechendem Niveau bei gleichzeitigem Verzicht auf rein werbliche Aussagen auszeichnet und zu ungezwungenem Austausch einlädt. Insofern freut es uns, dass sich erneut weit über 100 unabhängige Finanzberater zum persönlichen Dialog zusammengefunden haben“. Meinhardt, der gemeinsam mit seinem Vorstandskollegen persönlich durch die Veranstaltung führte, fügt an: „Ob Marktbereinigung, fortgesetzte Regulierung, FinTech-Thematik oder aufgeklärter Kunde: Wie der Tag zeigen konnte, hat die Honorarberatung mehr denn je schlagkräftige Argumente zur Hand, um die qualifizierte, unabhängige Beratung weiter entscheidend voranzubringen. Wir sehen uns in diesem Zusammenhang als unverzichtbarer Partner für all diejenigen, die Wert auf qualitativ hochwertige Beratung legen.“

Bild: © kantver / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4941852/keine-vermittler-zukunft-ohne-honorarberatung/>