



Honorarberatung hat Zukunft

Der Gesetzgeber will der Honorarberatung in Deutschland zum Durchbruch verhelfen. In diesen Anstrengungen darf nicht nachgelassen werden, selbst wenn mittlerweile einige Banken "freiwillig" auf Provisionen verzichten – das fordert der Berufsverband Deutscher Honorarberater.

Karl Matthäus Schmidt, Vorsitzender des Berufsverbands Deutscher Honorarberater



Zum einen sei das Beharrungsvermögen der Vertriebe sehr stark, zum anderen müsse das Modell einer von Provisionen unabhängigen Beratung auch für die breite Masse der Bevölkerung zugänglich sein. "Es hat sich über die vergangenen Jahre gezeigt, dass die Macht der Provisionsvertriebe enorm groß ist. Alle freiwilligen Verpflichtungen zu mehr Transparenz oder mehr Kundenorientierung sind im Sande verlaufen", führt Schmidt weiter aus.

Nach Auffassung von Schmidt war die Erkenntnis sowohl in den Niederlanden wie in Großbritannien, dass sämtliche Transparenzvorschriften und Selbstverpflichtungen der letzten zehn Jahre nicht zu mehr Verbraucherfreundlichkeit im Finanzdienstleistungsmarkt geführt haben. Deshalb wurde dort der Systemwechsel durch die Regulierung eingeleitet, seit 2013 sind Provisionen weitgehend verschwunden. In Großbritannien hat das Verbot von Provisionen in der Finanzberatung zu einer Professionalisierung des Beratungsmarktes geführt. Das zeige auch eine

Studie im Auftrag der britischen Finanzaufsichtsbehörde FCA (Financial Conduct Authority). Gleichwohl gebe es weiterhin Optimierungsbedarf auf dem Weg zu einer unabhängigen, verbraucherorientierten Beratung. Dieter Rauch, der stellvertretende Vorsitzende des BVDH ist überzeugt, dass zum einen der Zugang zur Beratung, zum anderen aber auch dessen Qualität betroffen ist. Denn nicht jeder Honorarberater sei gleich gut qualifiziert.

"Anders als bei Rechtsanwälten oder Steuerberatern gibt es keine geregelten Studien- bzw. Berufsbildungswege. Deshalb ist es wichtig, in die Aus- und Weiterbildung zu investieren. Ganz grundsätzlich wird aber die Beratung durch einen unabhängigen Berater immer vom Interesse des Kunden geleitet sein und nicht vom Provisionsinteresse des Vertrieblers", sagt Rauch. In der Schweiz kommt dieses Modell offensichtlich gut an. Medienberichten zufolge nutzen bereits zehntausende von Kunden das neue Angebot der Banken. Der Zugang zu Beratungsleistungen wird dabei immer einfacher und kostengünstiger.



Hier bestehe eine echte Transparenz, da alle Anbieter im Netz ihre Leistungen sichtbar machten.

Bild: (1) © Marco2811 / fotolia.com, (2) © Berufsverband deutscher Honorarberater e.V.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942911/honorarberatung-hat-zukunft/>