

Gute Beratung darf Geld kosten

Neue Kostentransparenz für die Leistungen bei Finanzberatern soll Beratungsfehler und Provisionsexzesse der Vergangenheit vermeiden helfen.

von Karl Wutz

Landkreis. Honorar vom Kunden statt Courtage/Provision durch den Versicherer? Die Diskussion um die Honorarberatung für Finanzdienstleistungen nimmt wieder an Fahrt auf. Grund dafür ist der Ende letzten Jahres vom Bundesfinanzministerium vorgelegte Gesetzentwurf zur Stärkung und Regulierung der Honorarberatung. Dieser wurde nun vom Bundesrat in den Vermittlungsausschuss verwiesen. Aufgrund des erheblichen Überarbeitungsbedarfs ist mit einer Verabschiedung des Gesetzes in dieser Legislaturperiode nicht mehr zu rechnen. Und in welche Richtung soll es gehen? Es darf wohl von einer Gleichstellung von Honorarberatung und Provision bzw. Courtage ausgegangen werden.

Berufsbild Honorarberater

Unabhängig davon können Versicherungsmakler ihren Kunden bereits heute sowohl die Courtagevermittlung als auch die Honorarberatung anbieten. Auslöser für die Diskussionen und die geplante Schaffung des Berufsbildes „Honorarberater“ sind gravierende Beratungsfehler und Provisionsexzesse in der Vergangenheit, hauptsächlich verursacht von Strukturvertrieben. Zudem finden und fanden in anderen EU-Ländern bereits gravierende Änderungen bzgl. der Vergütung für Versicherungsberatungen statt. In Großbritannien z.B. gilt seit 01.01.2013 ein klares Provisionsverbot. Das Inkasso der Beratungsgebühr darf aber vom Versicherer eingezogen werden. Das heißt, die Gebühr geht in dem Fall vom Kunden zum Versicherer, dieser gibt sie an den Makler weiter. Die Finnen und Schweden leben dagegen schon seit längerem damit, Geld für die Beratung zu bezahlen.

Die genannten Ursachen bringen das Thema der alternativen Vergütungsmodelle für Versicherungsmakler und Finanzdienstleister immer mehr in die Schlagzeilen. Das ist aber auch gut so! Denn weder schadet es den Kunden noch den Vermittlern, sich mit diesem Thema zu beschäftigen. Kunden werden sich dadurch bewusst, dass eine qualifizierte Beratung wie z.B. auch bei Steuerberatern oder Anwälten nicht umsonst sein kann. Die Vermittler hingegen erkennen nach einer betriebswirtschaftlichen Analyse, dass sie viele Dienstleistungen für Ihre Kunden mit dem bisherigen Courtage- bzw. Provisionssystem umsonst erbringen.

Kundeninteresse im Mittelpunkt

Honorarberatung steht aber nicht gleich für qualifizierte Beratung oder dass die Kundeninteressen im Mittelpunkt der Beratung stehen. Grundsätzliches Auswahlkriterium ist für Kunden deshalb immer noch die fundierte Ausbildung, langjährige Erfahrung, Marktkenntnis, ständige Weiterbildungsmaßnahmen des Beraters und nicht zuletzt Ihr „Bauchgefühl“.