

## Neue Vergütungsmodelle für Finanzmakler - Seit Einführung des Honorar-Finanzanlagenberaters stehen Finanzmaklern vier Vergütungsmodelle mit sehr unterschiedlichen Möglichkeiten zur Verfügung

**<strong>Mit dem neuen Honoraranlageberatungsgesetz wird die Vielzahl bereits bestehender Bezeichnungen für Finanzberater um zwei weitere erweitert. Der Honoraranlageberater und der Honorarfinanzanlagenberater sind zwei neue, gesetzlich geschützte Berufsbezeichnungen, die seit 01.08.2014 mit entsprechenden Zulassungen durch BaFin bzw. IHK geführt werden dürfen. Beratern mit diesen Zulassungen ist es untersagt, Provisionen und andere Zuwendungen seitens Dritter anzunehmen. Ziel der Politik ist es dabei, die Honorarberatung als gleichwertige Alternative zur üblichen Provisionsberatung zu etablieren. </strong>**

**Mit dem neuen Honoraranlageberatungsgesetz wird die Vielzahl bereits bestehender Bezeichnungen für Finanzberater um zwei weitere erweitert. Der Honoraranlageberater und der Honorarfinanzanlagenberater sind zwei neue, gesetzlich geschützte Berufsbezeichnungen, die seit 01.08.2014 mit entsprechenden Zulassungen durch BaFin bzw. IHK geführt werden dürfen. Beratern mit diesen Zulassungen ist es untersagt, Provisionen und andere Zuwendungen seitens Dritter anzunehmen. Ziel der Politik ist es dabei, die Honorarberatung als gleichwertige Alternative zur üblichen Provisionsberatung zu etablieren.**

Angesichts des durch das neue Gesetz geschaffenen Geflechts aus Provisionen, Honoraren und Produkten fällt Finanzberatern und Kunden die Orientierung allerdings schwer. Tatsächlich stehen nun allein im Bereich der gewerblichen Zulassungen vier Beratungsmodelle zur Wahl:

Beratungs-modell	Versicherungen	Fonds
1	Provision und Honorar (§34d GewO)	Provision und Honorar (§34f GewO)
2	Honorar (§34e GewO)	Provision und Honorar (§34f GewO)
3	Provision und Honorar (§34d GewO)	Honorar (§34 h GewO)
4	Honorar (§34e GewO)	Honorar (§34 h GewO)

Die Regelungen im Bereich §34d und §34f GewO bestehen unverändert fort. Damit dürfen klassische Provisionsberater nach wie vor auch Honorare vereinnahmen. Bei der Beratung von Privatpersonen im Bereich Versicherungen muss allerdings eine Vermittlungsabsicht bestehen.

Courtagemakler können die Honorarberatung also parallel anbieten und ihr Geschäftsmodell sukzessive erweitern bzw. umstellen. Damit eröffnen sie sich neue Geschäftsmöglichkeiten, da die Honorarberatung insbesondere gehobenen Kunden eine Reihe zusätzlicher Vorteile bietet:

- Die Kosten von Finanzprodukten und die Auswirkung auf die Produktleistung werden offen gelegt.
- Kunden kommen in den Genuss von kostengünstigen Indexfonds und Nettopolicen mit Renditevorteilen von bis zu zwei Prozentpunkten pro Jahr.
- Kunden gehen mit ihrem Berater ein Vertragsverhältnis ein und haben damit einen direkten Anspruch auf vereinbarte Leistungen.

**Pressekontakt:**

Dr. Walter Hubel

Telefon: 0228 / 97 147 400

Fax: 0228 / 97 147 500

E-Mail: [walter.hubel@confee.de](mailto:walter.hubel@confee.de)

**Unternehmen:**

con.fee AG

Hegelstraße 14

53177 Bonn

Internet: [www.confee.de](http://www.confee.de)

**Über die con.fee AG**

Seit mehr als neun Jahren unterstützt die con.fee AG die honorarbasierte Finanzberatung. Sie stellt Versicherungsmaklern, unabhängigen Finanzberatern und Honorarfinanzanlagenberatern über 200, teils exklusive Honorartarife, spezielle Fondskonzepte und ein umfangreiches Software- und Dienstleistungspaket rund um die Honorarberatung zur Verfügung.

