

## Honorarberatung: ein Irrweg

### **Verbraucherschutz-Ministerium forciert Honorarberatung / bvdif: Statt Verbrauchern Hürden zu nehmen, werden Barrieren geschaffen<br />**

August 2011 - Die Deutschen sind zögerlich, wenn es um bezahlte Beratungsdienstleistungen geht. Viele Menschen scheuen den Weg zum Anwalt oder Steuerberater, weil sie mit unkalkulierbaren, hohen Kosten rechnen. Verfügen sie über eine Rechtsschutz-Versicherung, ist die Hürde zur Inanspruchnahme geringer, aber dennoch existent.

Vor diesem Hintergrund und damit praxisfern forciert das Bundesministerium für Verbraucherschutz eine Entwicklung hin zur Honorarberatung, mit dem Ziel diese zu einer tragenden Säule der Beratung in der Finanzdienstleistungs-Wirtschaft zu machen. Dabei werden die politischen Entscheider sowohl vom offensichtlichen Fehlverhalten einiger Marktteilnehmer, als auch von EU-Anforderungen, den Status des „Maklers“ zu fördern, getrieben.

Angelsächsische Intentionen und Vorbilder gelten als das Maß der Dinge: In Großbritannien und Belgien liegt der Broker-Anteil in der Finanzberatung bei etwa 80 Prozent. Dem aufmerksamen Betrachter entging nicht, dass vor allem dort die Finanzkrise besonders heftig wütete und die Kundenberatung keineswegs sachkundiger verlaufen sein kann.

### **Die Honorarberater-Diskussion wird nicht offen geführt.**

Erste Ergebnisse der aktuellen Diskussion weisen darauf hin, dass eine Umgestaltung des existierenden Finanzberatungsmodells geplant ist. Die vermeintliche Lösung: eine Hierarchie, an deren Spitze dann der honorierte Finanzberater steht; der als alleiniger Fachmann die Kompetenzen der Versicherungs-, Anlage- und Darlehensberatung in sich vereint.

Das Ministerium holt sich Rat bei Dritten und ist sich dabei naturgemäß der Unterstützung der Verbraucherschutzzentralen sicher, die ebenfalls gegen Entgelt beraten. Andere Verbände, wie zum Beispiel der Bankenverband, der beim Thema Finanzberatung durchaus als sachkundig gelten kann, wurden nicht um Rat gebeten. Nicht zuletzt kommt breite Zustimmung aus dem Kreis der Honorarberater selbst, die eine Alleinstellung wittern.

### **Falsches Bild: der „weitsichtige“ Kunde.**

Ein potenzieller Kunde soll – nach dem jetzigen Stand der Überlegungen – im Vorfeld ein pauschales Beraterhonorar oder einen Stundensatz (zum Beispiel 80 bis 100 Euro / p. Std.) vereinbaren. Der Kunde muss also genau wissen, was er will und in welchem Umfang er die Beratungsleistung erwartet.

Die Praxis führt diese Annahme ad absurdum: Der Kunde hat oft nur eine vage Vorstellung seines Problems oder seines Beratungswunsches. Meist sind seine Vorstellungen unvollständig oder nicht realisierbar. Die Bestimmung des Beratungsthemas und -anlasses durch den souveränen Kunden birgt somit große Unsicherheiten. Eine ausführliche Honorardiskussion im Vorfeld der Beratung schreckt ab. Gerade dann, wenn wie im Bereich Altersvorsorge eine hochqualifizierte Beratung dringend erforderlich und politisch gewollt ist, ist die Barriere „Honorar-Vereinbarung“ schlicht im Weg.

### **Der Kunde will nicht totales Marktwissen, sondern eine Lösung.**

Täglich werden in Deutschland kleinere und größere Finanzberatungen zu Tausenden absolviert.

Eine Belastung mit der Honorarfrage ist nicht praxisgerecht. Der Kunde erwartet in der Hauptsache eine schnelle, sachgerechte Lösung. Selten bis gar nicht fordern Kunden den (angeblich) vollständigen Marktüberblick ihre Maklers oder Beraters ein. Wer soll und kann bei der Fülle der Angebotswelt und Tarife diesen Überblick auch garantieren?

Das zurzeit diskutierte hierarchische Modell mit dem bezahlten Finanzberater an der Spitze, ist der Ruf nach einem Supermann, der das Fachwissen aller Finanz-Disziplinen vereint. Eine Wiedergeburt des Allfinanzberaters also, den im Markt nahezu alle längst ad acta gelegt haben.

### **Ohne Experten sinkt die Beratungsqualität.**

Qualität bedeutet auch hier Themenspezialisierung, denn kein einzelner Berater kann alle Fragen seines Kunden lösen, sondern er zieht bei Sonderfragen wie einer Baufinanzierung den Experten zurate. Dem qualifizierten und spezialisierten Berater wird das andiskutierte Modell nicht gerecht, vielmehr stößt man ihn vor den Kopf.

Honorarberatung bietet hier kein Plus, es sei denn, sie verläuft mehrstufig. Dies würde zu einer entsprechend teuer eingekauften Beratungsleistung führen. Sinnvoll ist eine umfassende Finanzanalyse der Haushaltssituation des Kunden, ein Komplett-Check mit entsprechenden Produktempfehlungen und Finanzstrategien. Welcher Kunde ist aber bereit und in der Lage diese umfassenden und aufwändigen Vorleistungen entsprechend zu bezahlen?

### **Kunden wollen keine Umwege, sondern zeitnahe Lösungen.**

Die häufig auftretende Kleinteiligkeit des Finanz- und Versicherungsgeschäfts steht einer umfassenden (Honorar-) Beratung im Wege. Kunden wollen zeitnah eine Lösung für ihre Fragen und es stehen ihnen viele Online-Wege zu neuen und kostengünstigen Abschlussmöglichkeiten offen – ganz ohne die qualifizierte Beratung eines Fachmannes!

Allen Protagonisten am Finanzdienstleistungsmarkt muss daran gelegen sein, eine sachgerechte und kundenzielorientierte Beratung zu initiieren und Qualität zu gewährleisten. Mangelhafte Verhaltensweisen einzelner Anbieter und Berater sind zu verurteilen, dürfen aber nicht zu Lasten der Vielzahl seriös arbeitender Berater gehen. Diese werden durch ungeeignete Modelle und Rechtsvorschriften zu praxisfernen Arbeitsweisen gezwungen und sehen sich schließlich durch eine ungeeignete Titelhierarchie diskriminiert.

### **Fazit: Das Honorarberater-Modell ist keine Lösung für die breite Mehrheit und nicht praxisgerecht.**

Das Honorarberater-Modell ist keine Lösung für die Finanzdienstleistungs-Wirtschaft. Es hat in den angelsächsischen Ländern nicht zu einer Verhinderung der Immobilienkrise beigetragen, sondern sie eher noch durch eine Entkoppelung von Verantwortlichkeiten gefördert.

Es ist für den deutschen Markt nicht praxisgerecht, weil hierzulande fast alle Kaufprozesse eine im Kaufpreis inkludierte Vergütung und somit eine Verteilung der Vertriebskosten auf viele Köpfe vorsehen. Eine gezielte Aufwandshonorierung wie beim Rechtsanwalt oder Steuerberater ist eher die Ausnahme oder einer gut situierten Kundschaft vorbehalten.

#### **Zur Person: Dr. Joachim Klare**

Dr. Joachim Klare ist seit über vier Jahrzehnten in der Bau- und Immobilienfinanzierung tätig. Nach seinem Eintritt bei der BHW Bausparkasse AG im Jahr 1996, war er von 1997 bis 2010

Vorstandsmitglied. In dieser Funktion leitete er ab 2003 den Unternehmensbereich Drittvertrieb in der fusionierten BHW Bausparkasse AG. Dr. Klare war viele Jahre im Vorstand des BWB Berufsbildungswerk der privaten Bausparkassen aktiv, davon fünf Jahre als Vorsitzender des Vorstands. Er ist heute Mitglied im Vorstand des bvdif Bundesverband der Immobilienfinanzierer e.V.

Mehr Informationen zum bvdif Bundesverband der Immobilienfinanzierer e.V. und seiner Tätigkeit unter [www.bvdif.de](http://www.bvdif.de).

**Pressekontakt:**

John Semler (Vorsitzender)  
Telefon: 0 40 / 18 00 90 -170  
E-Mail: [j.semler@bvdif.de](mailto:j.semler@bvdif.de)

Maria Seibert-Gölz (Presse-Service)  
Telefon: 01 71 / 541 68 61  
E-Mail: [m.seibert-goelz@bvdif.de](mailto:m.seibert-goelz@bvdif.de)

**Büro:**

bvdif Bundesverband der Immobilienfinanzierer e.V.  
Beim Strohhouse 31  
20097 Hamburg  
Telefon: 0 40 / 18 00 90 -192

