

Kein Weg zurück, oder warum sich Honorarberatung letztlich durchsetzen wird



Auch wenn derzeitige Signale aus Brüssel weiter vermuten lassen, dass die europäische Vermittlerrichtlinie IDD (Insurance Distribution Directive) kein grundsätzliches Provisionsverbot einfordern wird, so bereitet das Regelwerk den Befürwortern der Provisionsberatung dennoch kein sanftes Ruhekitzen - zumindest perspektivisch gesehen.

Ganz im Sinne eines praktizierten Verbraucherschutzes wäre die Zeit reif für einen Schwenk hin zur qualifizierten Honorarberatung. Jedoch hat es die Lobby insbesondere in Deutschland bisher verstanden, einen Systemwechsel abzuwehren. „Bekanntermaßen musste für bahnbrechende Erkenntnisse schon immer hartnäckig gekämpft werden. Beispielsweise hatte man einst dank kirchlicher Lobbyarbeit die Erde gefälligst als Scheibe anzusehen - und dies trotz einschlägiger Belege für das Gegenteil. Die Honorarberatung sieht sich hierzulande vor ähnliche Herausforderungen gestellt“, konstatiert Dr. Hubel, Vorstand der con.fee AG und führt weiter aus: „Wir befinden uns in der Diskussion um Provisions- und/oder Honorarmodelle inmitten eines zähen Veränderungsprozesses mit Einzelaspekten, die für sich gesehen eher unscheinbar erscheinen, in ihrer Gesamtheit aber einem Systemwechsel den Weg ebnen.“

Aspekt „öffentliche Debatte“: Mehr und mehr Medien propagieren günstige Netto- statt überbeuerte Provisionstarife, Transparenz statt versteckte Kosten und Kundennutzen statt Produktverkauf. Dies sorgt beim Verbraucher für eine spürbare Sensibilisierung und bringt nicht wenige provisionsorientierte Berater in Erklärungsnot.

Aspekt „aufgeklärter Verbraucher“: Nicht zuletzt wegen der immer wiederkehrenden Geldvernichtungsskandale verlangen Verbraucher weit häufiger Auskunft über Produkte und deren Kostenstruktur. Dabei hilft vor allem das Internet. Deutlich mehr nachgefragt werden so

transparente Lösungen, die schnell verfügbar sind und im Marktvergleich hervorragend abschneiden. Demzufolge nimmt im Rahmen einer qualifizierten Finanz- und Vorsorgeberatung der Aspekt einer uneingeschränkten Produktneutralität immer häufiger eine zentrale Rolle ein. Der reine Produktverkauf verliert dagegen seine Daseinsberechtigung.

Aspekt „Umdenken auf Produktgeberseite“: Auch Investment- und Versicherungsgesellschaften beschäftigen sich mit der Kostenstruktur ihres Anlagebeziehungsweise Tarifangebots. Um diese für Kunden attraktiv zu halten, sorgen nicht zuletzt Lebensversicherungsreformgesetz und anhaltende Niedrigzinsphase dafür, dass provisionsbasierte Vergütungsmodelle überarbeitet wurden und teils deutlich weniger Vergütung an die Beraterlandschaft ausgezahlt wird. Eine Provisionsreduzierung, die im Umkehrschluss die Attraktivität von Nettoprodukten sowie honorarbasierten Lösungen als Ganzes nachhaltig steigern wird.

Aspekt „EU-Nachbarn“: Dramatischer Vermittlerschwund und eine verzweifelte wie unterversorgte Bevölkerung durch Provisionsverbot, so prophezeite man es insbesondere unseren Nachbarn aus Großbritannien. Es mehren sich die wissenschaftlich fundierten Belege, dass aller Unkenrufe und Weltuntergangsstimmungen zum Trotz, nichts dergleichen geschehen ist. Im Gegenteil: Der Systemwechsel hin zur honorarbasierten Beratung hat in kürzester Zeit zu einer verbesserten Beratungsqualität geführt bei gleichzeitig preiswerteren Produkten. Wer würde sich dies nicht auch für Deutschland wünschen.

Aspekt „Vertriebsblockade“: Wenngleich in zögerlichen Schritten weicht auf Beraterseite grundsätzliche Ablehnung einer zunehmenden Aufgeschlossenheit gegenüber der Honorarberatung. Neben offensiver Aufklärungsarbeit trägt hierzu entscheidend bei, dass sich die Zugangswege immer einfacher gestalten (Stichwort Mischmodelle) und im Bedarfsfall profundes Beratungs-Knowhow zügig erworben werden kann.

So hat der renommierte Bonner Dienstleister con.fee unter anderem sein Coaching-Angebot aktuell um einen exklusiven Baustein erweitert, der sich gezielt auf den praktikablen Einstieg in die Honorarberatung fokussiert. „Unser Ziel ist es, Hemmschwellen abzubauen und mit unserem Angebot all jene Finanz- und Versicherungsmakler zu erreichen, die sich einen risikofreien Schnupperkurs in Sachen Honorarberatung wünschen. Dazu gehört auch das Angebot eines, speziell auf die Bedürfnisse unserer Interessenten abgestimmten Gruppen- und Einzelcoachings, in dem notwendige Veränderungen in der Arbeitsweise und in der Beratung durch erfahrene Coaches praxisnah vermittelt werden“, erläutert con.fee-Vorstand Thomas Meinhard die Intention des neuen Moduls.

Mehr zum Basis-Partnermodell, con.fee Coaching-Angebot sowie Themen wie „MIFID/IMD 2/IDD - Was kommt noch? Aktueller Stand der Finanzmarktregulierung“, „Der Weg zu einem anerkannten, erfolgreichen Finanzmaklerunternehmen“ sowie „Mit Kostentransparenz zur Alleinstellung“ sind nur einige inhaltliche Schwerpunkte des 6. con.fee Kongresses am 24. September im Grandhotel Petersberg, Bonn-Königswinter.

Weitere Informationen hierzu sowie die Möglichkeit zur Teilnahme finden Sie unter:
<http://akademie.conftee.de/Kongress/>