

Marktrelevanz der Honorar-Finanzberatung wird deutlich zunehmen

In ihrer aktuellen Studie „TRENDS III/2015“ hat die Fachzeitung AssCompact jetzt eine umfassende statistische Momentaufnahme zur Honorarberatung vorgelegt. Die Untersuchung gibt generell die derzeitigen Einschätzungen von Assekuranz- und Finanzvermittlern zur Stimmung im Vertrieb von Finanzdienstleistungen wider. Dabei kommen wesentliche Aspekte des Themenfeldes Honorarberatung zur Sprache.

Grund genug für HonorarKonzept, diese Studie mit der Kompetenz des erfahrenen und renommierten Dienstleisters rund um das Thema Honorarberatung zu kommentieren und zu wichtigen Aussagen Position zu beziehen. Denn aus der Sicht der Praktiker, die sich der Bedürfnisse angehender wie auch bereits etablierter Honorarberater im Berufsalltag annehmen, scheint es wichtig, einige in der Studie geäußerte Ansichten an der gelebten Realität zu messen.

Dies beginnt bereits beim Verständnis von Honorarberatung: Hier ist es aus Sicht von HonorarKonzept hervorzuheben, dass unter Honorarberatung oder besser Honorar-Finanzberatung die Honorierung einer produktunabhängigen Beratungsleistung in allen Finanzfragen zu verstehen ist. Dabei ist es irrelevant, ob der Kunde mit oder ohne Vermittlung eines passenden Produktes vom Honorar-Finanzberater beraten wird. In der Studie hatten nahezu 37 Prozent der Befragten die Honorarberatung als eine Vermittlung von Versicherungen gegen ein erfolgsabhängig fälliges Honorar vom Kunden definiert, knapp 29 Prozent stuften sie als Vermittlung von Finanzprodukten gegen ein erfolgsabhängig fälliges Honorar ein. „Honoriert wird jedoch die Kompetenz und die Zeit, die der Honorar-Finanzberater seinem Kunden zur Verfügung stellt“, betonen Heiko Reddmann und Volker Britt, Geschäftsführer der HonorarKonzept GmbH.

An diesem grundlegenden Verständnis wird sich nach ihrer Meinung in Zukunft nichts ändern – außer die Komplexität und die Anzahl an Netto-Produkten. Damit dürfte eine höhere Marktkompetenz einhergehen, welche die Bedeutung leistungsfähiger Service-Tools wie jener von HonorarKonzept für die einzelnen Honorarberater noch deutlicher machen wird.

Die nach Ansicht der Befragten gestiegene und weiter zunehmende Relevanz der Honorarberatung, die sich demnach in den kommenden fünf Jahren verdreifachen soll, kann HonorarKonzept anhand der eigenen Geschäftszahlen bestätigen: Allein in den vergangenen zwölf Monaten konnte die Anzahl der angebundenen Geschäftspartner mehr als verdoppelt werden. Für die kommenden Jahre rechnen Reddmann und Britt mit einer jährlichen Zunahme der mit HonorarKonzept arbeitenden Honorar-Finanzberater um 50 Prozent.

Gespannt sind die beiden Experten auch darauf, wie sich die Gruppe derer entwickeln wird, die heute die Bezahlung ihrer Beratung gegen Honorar kategorisch ablehnen. Sie gehen davon aus, dass die Gruppe derer, die das „hybride“ Geschäftsmodell praktizieren, in den kommenden Jahren auf über 60 Prozent ansteigen wird. „Die noch folgenden Veränderungen aus dem LVRG kombiniert mit den Erfolgsgeschichten der Vorreiter werden Nachahmer in ihren Sog ziehen“, meinen Reddmann und Britt. In der Studie gaben nur rund 44 Prozent der Befragten an, dass Honorarberatung für sie heute noch kein Thema sei und sie bei Courtageeinnahmen bleiben wollen.

Nach Ansicht von HonorarKonzept wird sich in fünf Jahren auch die Frage, welche Produktlinien sich für die Honorar-Finanzberatung eignen, nicht mehr stellen. Denn spätestens dann sollte es ausreichend Produktanbieter geben, die alle Kundenbedürfnisse auf einer Netto-Produkt-Basis anbieten. Eine flächendeckende Beratungsversorgung sei dann ebenfalls sichergestellt, sind sich Reddmann und Britt sicher. Ebenso gewiss werden bis dahin die zentralen Vorteile der Honorar-Finanzberatung bei den Endkunden ins Bewusstsein vorgedrungen sein. „Deswegen wird

insgesamt die Bereitschaft, für qualitativ hochwertige und produktunabhängige Beratung zu zahlen, steigen. Im Umkehrschluss gilt aber auch: kein Cent mehr für „Nicht-Beratung“, betonen die Honorarkonzept-Geschäftsführer.