

## Honorarberatung mehr gefragt als je zuvor – gesetzliche Regulierung kommt

**Am Dienstag, 20. März 2012, hat mit großem Erfolg der bereits mit Spannung erwartete, dritte bundesweite Honorarberatertag in Berlin stattgefunden. In erstmaliger Kombination mit der Financial Planning-Fachveranstaltung Investmentanlagen in der Finanzplanung konnten knapp 200 Teilnehmer ...<br /><br />**

20. März 2012 - Am Dienstag, 20. März 2012, hat mit großem Erfolg der bereits mit Spannung erwartete, dritte bundesweite Honorarberatertag in Berlin stattgefunden. In erstmaliger Kombination mit der Financial Planning-Fachveranstaltung Investmentanlagen in der Finanzplanung konnten knapp 200 Teilnehmer, Pressevertreter, Referenten und Aussteller begrüßt werden, die neueste Informationen aus erster Hand zum aktuellen Stand in Sachen Honorarberatung erhielten.

„Die Honorarberatung führt in Deutschland derzeit noch ein ‚uphill battle‘ – und genau das gilt es im Sinne eines fairen Wettbewerbs zu ändern.“ erläuterte bildhaft und sehr treffend Dr. Gerhard Schick, Mitglied des Deutschen Bundestages für Bündnis 90/Die Grünen und finanzpolitischer Sprecher seiner Bundestagsfraktion. Damit meine er, dass derzeit aufgrund des fehlenden gesetzlichen Bezeichnungsschutzes noch keine gleichen Wettbewerbsbedingungen für Provisions- und Honorarberatung geschaffen seien. Dies wolle man auf politischer Ebene möglichst kurzfristig ändern.

Dr. Carsten Sieling, Mitglied des Deutschen Bundestages für die SPD-Fraktion, betonte auf dem Berliner Honorarberatertag, dass man entgegen der Debatten auf ein mögliches Abwarten von Mifid II um eine gesetzliche Regulierung noch in der laufenden Legislaturperiode sehr bemüht sei. Sonst steige die Gefahr, dass die Honorarberatung bereits vor ihrer Etablierung durch missbräuchliche Verwendung ersten Schaden nehmen könne. Im Mai dieses Jahres sei unter anderem deshalb eine öffentliche Anhörung im Finanzausschuss des Deutschen Bundestages vorgesehen.

Dr. Erich Paetz, Ministerialrat im Bundesverbraucherschutzministerium, teilte diese Auffassung, berichtete zugleich jedoch von unterschiedlichen Bewertungen des Einflusses aktueller europäischer Regulierungsvorhaben auf eine nationale Regelung der Honorarberatung in der derzeit laufenden Ressortabstimmung zwischen den beteiligten Bundesministerien. Die von ihm geleitete Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen leiste einen wesentlichen Beitrag in der fachlichen Diskussion zur Honorarberatung und habe unter anderem mit dem BMELV-Eckpunktepapier bereits mehrere Ziele erreichen und umsetzen können.

Dr. Wolfgang Reitinger, Mitglied des Vorstands des Financial Planning Standards Board Deutschland e. V., setzte sich auf dem dritten bundesweiten Honorarberatertag vor allem für die hohe Qualität in der Finanzberatung ein. Insbesondere für diesen Anspruch stehe der FPSB Deutschland wie kaum eine andere Institution. Für gut ausgebildete und fortlaufend weitergebildete Honorarberater sehe er in Zukunft große Chancen im Bereich der unabhängigen, ganzheitlichen Finanzplanung.

Thomas Abel, Mitbegründer der BundesInitiative der Honorarberater und zugleich erster Vorsitzender des Network Financial Planner Berlin, freute sich insbesondere um das gelungene Veranstaltungsdoppel von Honorarberatertag und Financial Planning-Fachveranstaltung ‚Investmentanlagen in der Finanzplanung‘: „Die Teilnehmer der Investmenttagung konnten auch am Honorarberatertag teilnehmen und haben das intensiv genutzt. So war das zur Verfügung

stehende Programm deutlich abwechslungsreicher als sonst üblich.“ Seitens der Teilnehmer habe es dementsprechend sehr positives Feedback gegeben. Am 23./24. November 2012 stehe nun als nächste große Veranstaltung das 8. Berliner Financial Planner Forum an, das mit voraussichtlich über 300 Teilnehmern zu den größten Finanzplanungsveranstaltungen in Deutschland überhaupt gehöre. Viele Teilnehmer werde man erneut begrüßen können.

Thomas Meinhardt, Vorsitzender des Vorstands der confee AG in Bonn, begrüßte die Gäste auf dem Honorarberatertreffen mit den Worten: „Was für ein schöner Dienstag.“ Das Gipfeltreffen sei aufgrund seiner hochkarätigen, äußerst vielseitigen Agenda und der Anwesenheit fast aller Interessensgruppen für die Honorarberatung ein Meilenstein für die Etablierung der Honorarberatung in Deutschland. Die confee AG leiste hierfür ihren Beitrag mit einem überzeugenden Full Service-Providing für Honorarberater. „Wir haben für die Honorarberater die richtigen Nettoprodukte, Systeme und Zugänge bereit.“

Professor Peter Schwintowski von der Humboldt-Universität zu Berlin schilderte sodann in einem gewohnt kurzweiligen Vortrag das rechtliche Spannungsfeld zwischen Honorar- und Provisionsberatung. Er setze sich für ein „equal level playing field“ der Vergütungssysteme ein. Dabei zeigte Professor Schwintowski bemerkenswerte Interpretationen auf, die bei den Teilnehmern große Beachtung fanden.

Frank Frommholz, Honorarberater aus Hamburg/Schleswig Holstein, erläuterte den Gipfelteilnehmern sodann seine tägliche Arbeit. Sein Vortrag wurde aufgrund seiner Authentizität mit besonderer Begeisterung aufgenommen. Das Fazit: „Honorarberatung ist unabhängig und muss mit offener und ehrbarer Gesinnung gelebt werden - und funktioniert in Deutschland schon längst.“ Ein besonderes Anliegen sei der Fokus auch auf junge, leistungskritische Kunden, wofür er gern mit besonderen Beratungsangeboten eintrete.

Thorsten Michalik, Leiter von db x-trackers der Deutschen Bank, zeigte den Gipfelteilnehmern das unverändert enorme Wachstumspotenzial des ETF-Marktes in Deutschland und Europa auf. Dies sei vor allem für Honorarberater attraktiv, da diese im Geschäft mit ihren privaten Kunden häufig und gerne Indexprodukte aufgrund ihrer Transparenz und Kosteneffizienz empfehlen. Entgegen mancher Vorbehalte stehe dem Honorarberater schon heute eine sehr erfolgreiche Produktpalette zur Verfügung.

Dieter Rauch, Gründer und Geschäftsführer der Verbund Deutscher Honorarberater GmbH in Amberg, ergänzte die neuesten Informationen mit der Darstellung einer praxisnahen betriebswirtschaftlichen Kalkulation. Der Honorarberater könne sich bei identischer Vergütungssituation wesentlich mehr Zeit für seinen Kunden nehmen als ein klassischer Vermittler. Zur Diskussion stand abschließend die Frage, ob nicht doch - auch bei bestem Bemühen des Beraters - oft wirtschaftliche Zwänge bei der Beratung und Produktauswahl die Oberhand gewinnen.

„Mit unserem Honorarberatertreffen ist es uns als Interessensvereinigung für die Etablierung und Förderung der Honorarberatung in Deutschland gelungen, eine bisher vielleicht einmalige Diskussionsplattform zu schaffen.“ fasste Ulf Niklas, Mitgründer und Sprecher der ausrichtenden Bundesinitiative der Honorarberater, zufrieden zusammen. Das Gipfelfeedback sei sehr positiv. „Das ist angesichts einer starken Provisionslobby auch erforderlich. Wir bleiben also für eine zunehmend differenzierte Beratungskultur am Ball. Einen besseren Verbraucherschutz kann es nicht geben.“

#### **Kontakt:**

BundesInitiative der Honorarberater  
c/o Niklas Berliner Honorarberater GmbH  
Juister Weg 11  
14199 Berlin - Dahlem

Telefon: 030 / 897 287 66

Telefax: 030 / 897 287 67

E-Mail: [info@bundesinitiative-honorarberater.de](mailto:info@bundesinitiative-honorarberater.de)

Internet: [www.bundesinitiative-honorarberater.de](http://www.bundesinitiative-honorarberater.de)

**Information zur BundesInitiative der Honorarberater:**

Die BundesInitiative der Honorarberater engagiert sich als bundesweite reine Interessengemeinschaft für die Etablierung der Honorarberatung in Deutschland und hat sich seit Ihrer Gründung im März 2009 mit inzwischen über 700 Mitgliedern zu einer der stärksten Interessensvertretungen für die Honorarberatung in ganz Deutschland entwickelt. Weiterführende und aktuelle Informationen sind bei Interesse jederzeit unter [www.bundesinitiative-honorarberater.de](http://www.bundesinitiative-honorarberater.de) abrufbar.

