

Honorarfinanz fordert bessere Regulierungen anstatt Provisionsverbot



Wirtschaft Finanzen Versicherung

© Pixabay

• Honorarfinanz-Vorstand Horvat: Zugangsbeschränkungen für Berater und Stärkung der Honorarberatung wirken effektiver als Verbote • Fehlanreize durch überzogene Provisionen im Anlagegeschäft, weit weniger bei Produkten zur Risikoabsicherung

Zum Abwenden eines möglichen Provisionsverbotes durch die EU-Kommission und EU-Parlament fordert Davor Horvat, Vorstand der Honorarfinanz AG, die Marktteilnehmer, Branchenverbände und Politiker auf, sich stärker für bessere Regulierungen und Branchenstandards einzusetzen statt einseitig Provisionen zu kritisieren beziehungsweise zu verteufeln. Hintergrund: Die Pläne der EU-Kommission haben die seit Jahren schwelende Diskussion um ein Für und Wider von Provisionen in der Finanzberatung erneut aufflammen lassen, die Honorarfinanz selbst ist eines von nur 18 in Deutschland nach WpHG zugelassenen Instituten für Honoraranlageberatung.

Naturgemäß ist Horvat Verfechter der Finanzberatung gegen Honorar. Aber ein Provisionsverbot in der Finanzberatung zum jetzigen Zeitpunkt zöge seiner Meinung nach eine ganze Reihe an Kollateralschäden nach sich – für den Verbraucherschutz, für Haushalte mit niedrigem Einkommen als auch für die große Zahl der redlich arbeitenden Finanzdienstleister.

Verschiedene Hebel für effektiv mehr Verbraucherfreundlichkeit

Ein Provisionsverbot würde zwar zu Kosteneinsparungen für Verbraucher führen und mögliche Interessenskonflikte bei Beratenden reduzieren, so Horvat. Sehr viel effektiver würden sich jedoch andere Regulierungen zu Gunsten der Verbraucher auswirken und deren Vertrauen in die Finanzberatung stärken.

Als erstes schlägt er Zugangsbeschränkungen für freie Finanzberater vor. So dürfte nur jemand in der Finanzberatung tätig sein, der oder die mindestens eine **zweijährige Berufsausbildung**

mit bestandener IHK-Prüfung genossen hat. Berufserfahrung der vergangenen Jahre könnte angerechnet werden.

Zur Reduzierung von Interessenskonflikten, bei denen die Provisionshöhe dem tatsächlichen Bedarf von Verbrauchern entgegenstehen könnte, sollte ein vom Gesetzgeber vorgegebener **Provisionsdeckel** genügen. Horvat: „Somit würden auch strukturierte Finanzorganisationen, die mit Überprovisionen ihre Karrieremodelle finanzieren, nicht mehr auf maximalen Verkaufserfolg ausgerichtet sein.“

Zur Stärkung der Honorarberatung erwartet Horvat dringend eine feste **Gebührenordnung** wie die für Steuerberater oder Rechtsanwälte. Dies würde für Transparenz gegenüber Verbrauchern sorgen und verhindern, dass einzelne Honorarberater ihre Produktempfehlungen als Provisionsersatzmodell und für überzogene Honorarrechnungen nutzen. Beratungshonorare sollten steuerabzugsfähig beziehungsweise wie Provisionen auch von der Umsatzsteuer befreit sein.

Und schließlich sollte seitens des Gesetzgebers bei Finanzberatungsfirmen eine klare Trennung zwischen Vertrieb gegen Provision und Beratung gegen Honorar erkennbar sein. Die gegenwärtigen **Mischmodelle**, in denen nebeneinander einzelne Produkte gegen Provision verkauft und andere gegen Honorar empfohlen werden, führten bei Verbrauchern nur zu Irritationen, meint Horvat.

Ein generelles Provisionsverbot dagegen würde auch Absicherungsbereiche betreffen, die gar nicht ursächlich für Verwerfungen im Finanzvertrieb sind. Dazu zählen vor allem die Absicherungen von Sach- und Biometrie-Risiken. Die meisten Benachteiligungen für Verbraucher entstünden bei Anlageprodukten und insbesondere auch bei Fondspolice, die oftmals mit viel zu hohen Provisionen und Produktkosten belegt seien. Hier könnten ebenfalls gesetzliche Vorschriften zur Kenntlichmachung eingezogen werden.