

## Honorarberatung: Regelung für Versicherungsbereich sollte zeitnah folgen

**Gesetzentwurf des Bundesministeriums der Finanzen (BMF) ist Startschuss für Etablierung der Honorarberatung als alternative Beratungsform in Deutschland / Übertragung auf Versicherungsbereich erwartet / Forderung: Einstiegshürden durch Übergangsfristen minimieren**

**Gesetzentwurf des Bundesministeriums der Finanzen (BMF) ist Startschuss für Etablierung der Honorarberatung als alternative Beratungsform in Deutschland / Übertragung auf Versicherungsbereich erwartet / Forderung: Einstiegshürden durch Übergangsfristen minimieren**

12.11.2012 - „Wir begrüßen die neue Dynamik, die mit dem Gesetzentwurf des Bundesfinanzministeriums einhergeht. Er ist ein klares Signal zur Förderung der Honorarberatung in Deutschland“, so Volker Britt, Geschäftsführer der HonorarKonzept GmbH. Der Service-Anbieter im Bereich Honorarberatung, der mit über 300 Honorarberatern zusammenarbeitet, sieht in dem Entwurf den Startschuss für die Etablierung der Honorarberatung als gleichwertige Beratungsform neben dem Provisionsmodell.

Auch wenn der Gesetzentwurf nur die Anlageberatung betrifft, erwartet Britt, dass der Versicherungsbereich bald folgen wird: „Wir gehen davon aus, dass die nun vorgeschlagenen Regelungen in ähnlicher Form noch in dieser Legislaturperiode auf den Versicherungsbereich übertragen werden.“

Das Geschäftsmodell eines freien Beraters könne jedoch nicht von einem Tag auf den anderen von der Provisions- auf Honorarberatung umgestellt werden. „Hier sollte es Übergangsfristen geben, die es Beratern ermöglichen, eine Zeitlang parallel Provisions- und Honorarberatung anzubieten“, sagt Volker Britt. Dies senke die Einstiegshürden deutlich. Zugleich setze es einen zusätzlichen Anreiz, auf die Honorarberatung zu wechseln und Kunden in einem nachhaltigen Dialog die Vorteile einer transparenten, unabhängigen Beratung zu vermitteln.

Die klar geregelte Vergütung eines Honorarberaters sieht Britt als zentrale Botschaft des Gesetzentwurfs. So darf ein Honorarberater keinerlei Vergütung oder auch Zuwendungen seitens der Produkthanbieter annehmen. Auch die Regelung, wonach ein Honorarberater bei einem nicht ausreichenden Marktangebot an provisionsfreien Netto-Produkten auf ein klassisches Provisionsprodukt zurückgreifen darf, sei zunächst richtig. „Der Honorarberater kann so seinen Beratungs- und Vermittlungspflichten nachkommen, solange das Angebot an Netto-Produkten noch begrenzt ist. Im Gegenzug muss die Provision dann an den Kunden weitergegeben werden“ so Britt. „Das lässt sich technisch gut umsetzen.“

### **Kontakt:**

insignis GmbH  
Raik Packeiser  
Berliner Allee 9 - 11  
30175 Hannover

Gesa Panetta  
Berliner Allee 9 - 11  
30175 Hannover

Telefon: 0511 / 33 65 15 - 31  
Telefax: 0511 / 33 65 15 - 33

Telefon: 0511 / 33 65 15 - 46  
Telefax: 0511 / 33 65 15 - 33  
E-Mail: [gesa.panetta@insignis.de](mailto:gesa.panetta@insignis.de)

E-Mail: [raik.packeiser@insignis.de](mailto:raik.packeiser@insignis.de)

Internet: [www.honorarkonzept.de/presse](http://www.honorarkonzept.de/presse)

### **Über die HonorarKonzept GmbH**

Die HonorarKonzept GmbH etabliert in Deutschland einen neuen Ansatz in der Finanzdienstleistung: die Beratung über Versicherungsleistungen mittels Honorar-Finanzberatern. Das seit Anfang 2009 aktive Unternehmen unterstützt Honorar-Finanzberater bei ihrem Einstieg in die Honorarberatung. Das Service-Angebot umfasst echte Nettoprodukte in großer Bandbreite, Seminare und Coachings sowie professionelle IT-Tools für Beratung, Analyse und Verwaltung. Darüber hinaus bietet die HonorarKonzept GmbH Unterstützung im Bereich der Rechnungsstellung. Im Produktportfolio von HonorarKonzept finden sich kostenoptimierte Finanzlösungen. In der Fondsanlage wird überwiegend auf Exchange Traded Funds (ETFs) gesetzt.

