

Gesetz zur Honorarberatung führt in die Nische

Der Ende letzten Jahres vom Bundesfinanzministerium vorgelegte Gesetzentwurf zur Stärkung und Regulierung der Honorarberatung wurde vom Bundesrat in den Vermittlungsausschuss verwiesen. Die bisherigen Anhörungen und Beratungen ergaben, dass das Gesetz umfassend nachgebessert werden muss. Das Gesetz in der jetzigen Fassung regelt nur die Honorarberatung von Wertpapieren und Vermögensanlagen und erfasst nicht Bausparverträge, Versicherungen, Kredite und Sparprodukte. Honorarberatung müsse aber ganzheitlich und unabhängig von bestimmten Produkten erfolgen.

Finanzmakler können bereits heute Provisions- und Honorarberatung gleichzeitig anbieten

Der Ende letzten Jahres vom Bundesfinanzministerium vorgelegte Gesetzentwurf zur Stärkung und Regulierung der Honorarberatung wurde vom Bundesrat in den Vermittlungsausschuss verwiesen. Die bisherigen Anhörungen und Beratungen ergaben, dass das Gesetz umfassend nachgebessert werden muss. Das Gesetz in der jetzigen Fassung regelt nur die Honorarberatung von Wertpapieren und Vermögensanlagen und erfasst nicht Bausparverträge, Versicherungen, Kredite und Sparprodukte. Honorarberatung müsse aber ganzheitlich und unabhängig von bestimmten Produkten erfolgen.

Aufgrund des erheblichen Überarbeitungsbedarfs ist mit einer Verabschiedung des Gesetzes in dieser Legislaturperiode nicht mehr zu rechnen.

Was viele Finanzdienstleister nicht wissen: Versicherungs- und Finanzmakler können ihren Kunden bereits heute sowohl die Provisionsvermittlung als auch die Honorarberatung anbieten. Und solange kein entsprechendes Gesetz besteht kann dies ohne spezielle Vorgaben und Einschränkungen erfolgen. Unabhängige Finanzberater können sich damit gegenüber Ausschließlichkeitsvertretern und Bankberatern abgrenzen und wertvolle Wettbewerbsvorteile erlangen. Gleichzeitig legen sie den Grundstein für ihre spätere endgültige Entscheidung, falls die vorgesehene Trennung von Provisions- und Honorarberatung tatsächlich gesetzlich verankert wird.

Bei allen Unterschieden ist es die erklärte Absicht aller Parteien, die Honorarberatung als Alternative zur Provisionsvermittlung zu etablieren. Unternehmerisch denkende Finanzdienstleister sollten sich daher bereits heute strategisch positionieren und die Honorarberatung ergänzend in ihr Geschäftsmodell aufnehmen.

Wie dies geschehen kann und welche Vorteile sowohl Kunden als auch Finanzberater erhalten, ist Thema des Seminars „Chance Honorarberatung – Der neue Weg für Finanzmakler“. Dieses Seminar wird von der con.fee AG ab Mitte April in sechs Städten veranstaltet. Orte, Termine und Tagesordnung sind [hier](#) zu finden.

Kontakt:

Dr. Walter Hubel
Tel.: 0228 / 97 147 400
Fax: 0228 / 97 147 500
E-Mail: info@confee.de

con.fee AG
Hegelstraße 14
53177 Bonn
Webseite: www.conftee.de

Über die con.fee AG

Die con.fee AG ist eine der führenden Produkt- und Serviceplattformen für die honorarbasierte Finanzberatung. con.fee unterstützt Versicherungsmakler und unabhängige Finanzberater mit exklusiven Honorarprodukten und umfangreichen Dienstleistungen rund um die Honorarberatung. Verbraucher finden con.fee-Honorarberater vor Ort unter www.honorarbersuchende.de

