

Verändert das neue Honorarberatergesetz den Finanzmarkt nachhaltig?

„Ein Honorar-basiertes Geschäftsmodell für die Finanzberatung könnte die meisten heutigen Missstände und Marktverzerrungen überwinden.“ Diese Erkenntnis aus der vielbeachteten Regierungsstudie von Evers Jung führte nach mehr als vier Jahren zur Verabschiedung des Honoraranlagen-Beratungsgesetzes.

„Ein Honorar-basiertes Geschäftsmodell für die Finanzberatung könnte die meisten heutigen Missstände und Marktverzerrungen überwinden.“ Diese Erkenntnis aus der vielbeachteten Regierungsstudie von Evers Jung führte nach mehr als vier Jahren zur Verabschiedung des Honoraranlagen-Beratungsgesetzes. Damit soll die Finanz-Honorarberatung als Alternative zum etablierten Provisionsmodell etabliert werden.

Mit dem neuen Gesetz werden den bestehenden unzähligen Bezeichnungen von Finanzberatern die des Honorar-Anlageberaters und des Honorar-Finanzanlageberaters hinzugefügt. Das Besondere an den neuen Beratern ist, dass sie grundsätzlich keine Provision annehmen und nur Finanzprodukte ohne einkalkulierte Vertriebskosten vermitteln dürfen. Nur wenn im Einzelfall kein derartiges Nettoprodukt zur Verfügung steht, ist ihnen erlaubt, Provisionen anzunehmen. Sie müssen sie aber unmittelbar an ihre Kunden weiter leiten.

All dies gilt allerdings nur für Vermögensanlagen. Der gesamte Versicherungsbereich wurde ausgespart. Das Honoraranlagen-Beratungsgesetz hat keinerlei Auswirkungen auf den herkömmlichen Versicherungs- und Finanzmakler mit Gewerbeerlaubnis nach §34d/f GewO. Damit sind folgende Konstellationen möglich:

- Ein Honorar-Anlageberater oder Honorar-Finanzanlagenberater vermittelt Fonds gegen Honorar und Versicherungen gegen Provision
- Ein herkömmlicher Finanzmakler vermittelt Fonds und Versicherungen sowohl gegen Honorar als auch gegen Provision
- Ein Versicherungsberater vermittelt Versicherungen gegen Honorar und Fonds gegen Provision

Fazit: Ein Versicherungs- und Finanzmakler herkömmlicher Art hat die freie Wahl bei der Art seiner Vergütung. Auch kann er sich weiterhin Honorarberater nennen. Ein Honorar-Anlageberater oder Honorar-Finanzanlageberater kann dagegen einen neuen, geschützten Begriff nutzen, ist aber in seinen Beratungs- und Vermittlungsmöglichkeiten eingeschränkt. Der Anreiz für Finanzberater, sich für das neue Berufsbild zu entscheiden, ist damit eher gering.

Das Honorar-Anlagenberatungsgesetz ist auch Thema auf dem con.fee Kongress „Neue Wege der Finanzberatung“ am 12. September in Bonn. Weiterhin werden u. a. die Folgen des Provisionsverbots in Großbritannien, der aktuelle Stand der Regulierung in Deutschland, alternative Anlagen in Niedrigzinsphasen und 10 Gebote erfolgreicher Honorarberatung behandelt ([zur Tagesordnung](#)).

Pressekontakt:

Dr. Walter Hubel

Telefon: 0228 / 97 147 400

Fax: 0228 / 97 147 500

E-Mail: info@confee.de

Unternehmen:

con.fee AG

Hegelstraße 14

53177 Bonn

Internet: www.confee.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.honorarbersuch.de

