

INTERVIEW-REIHE ZUR HONORARBERATUNG

„Auch Menschen mit geringen Einkommen sind bereit, für Beratung zu zahlen“

Von Redaktion 07.03.2023 12:25, aktualisiert am 07.03.2023 12:27

Wer oder was inspiriert dich?

Mich inspirieren alle Menschen, die gegen alle Widerstände über sich selbst hinauswachsen.

Wann hast du zuletzt zum ersten Mal etwas gemacht?

Ich bin am 18. Juni zum ersten Mal mehr als 100 Kilometer gelaufen. Als ambitionierter Marathon- und Ultraläufer seit einigen Jahren war es das erste Mal, dass ich die 100-Kilometer-Marke überschritten habe.

Es wird häufig über rechtliche Unklarheiten und Gefahren bei der Honorarberatung gesprochen. Welche siehst du?

Wenn ich mich entscheide, mich als Berater nur noch direkt von dem Kunden bezahlen zu lassen, dann gibt es keine rechtlichen Unklarheiten. Bei einer Vermischung von Provision und Honorar kann es zu Fragestellungen kommen, die meiner Erfahrung nach aber immer beantwortet werden können.

Das Thema Honorarberatung wird nun seit über zehn Jahren in der Fachpresse als „die Chance für Vermittlerinnen und Berater“ kommuniziert. Nicht selten wird die Honorarberatung folglich als die Lösung der Zukunft gehandelt. Warum wird die Honorarberatung von Vermittlern und Beratern aus deiner Sicht noch nicht aktiv angepackt?

Veränderungen brauchen immer ihre Zeit. Wir Menschen sind vorsichtig bei Neuem. Es braucht einfach erst ein ausreichendes Vertrauen in dieses Beratungsmodell. Honorarberatung wird wachsen, je mehr Berater über ihre Erfolge damit berichten. Wenn kein Provisionsverbot wie zum Beispiel in England oder den Niederlanden kommt, dann wird die Honorarberatung ihren Platz neben der Provisionsberatung bekommen.

» *Der Bedarf nach Finanzberatung von Personengruppen mit geringem Einkommen sind enorm*

Was wird deiner Meinung nach in den nächsten fünf Jahren zum Thema Vergütung auf die Versicherungsbranche zukommen?

Das kann niemand voraussagen. Die Politik und auch die Öffentlichkeit werden sich jedoch voraussichtlich stärker mit diesem Thema befassen. Die Versicherungsbranche sollte daher überlegen, wie das Kosten- beziehungsweise Ertragsverhältnis aus Sicht des Kunden optimiert werden kann. Keiner hat ein Problem mit Kosten, wenn die Ablaufeleistungen für den Kunden stimmen. Bei Fondspolice können beispielsweise die Kosten bei den Investmentfonds durch die Verwendung von „Clean Share Classes“ ohne BP verringert werden, was einige Gesellschaften ja auch schon konsequent umsetzen. Die Generierung von besserer Investment-Performance kann hier zusätzlich helfen. Hier gilt es die Berater darin zu schulen, den Unterschied zwischen investieren und spekulieren zu verstehen und auch an ihre Kunden zu vermitteln. Die Kombination von niedrigen Investmentkosten und höherer Performance kann hier immens helfen, die Diskussion in die richtige Richtung zu lenken.

Die Angst vor sozialer Spaltung bei Einführung von Provisionsverböten wird immer wieder genannt. Richtet sich die Honorarberatung nur an vergleichsweise vermögende Kunden?

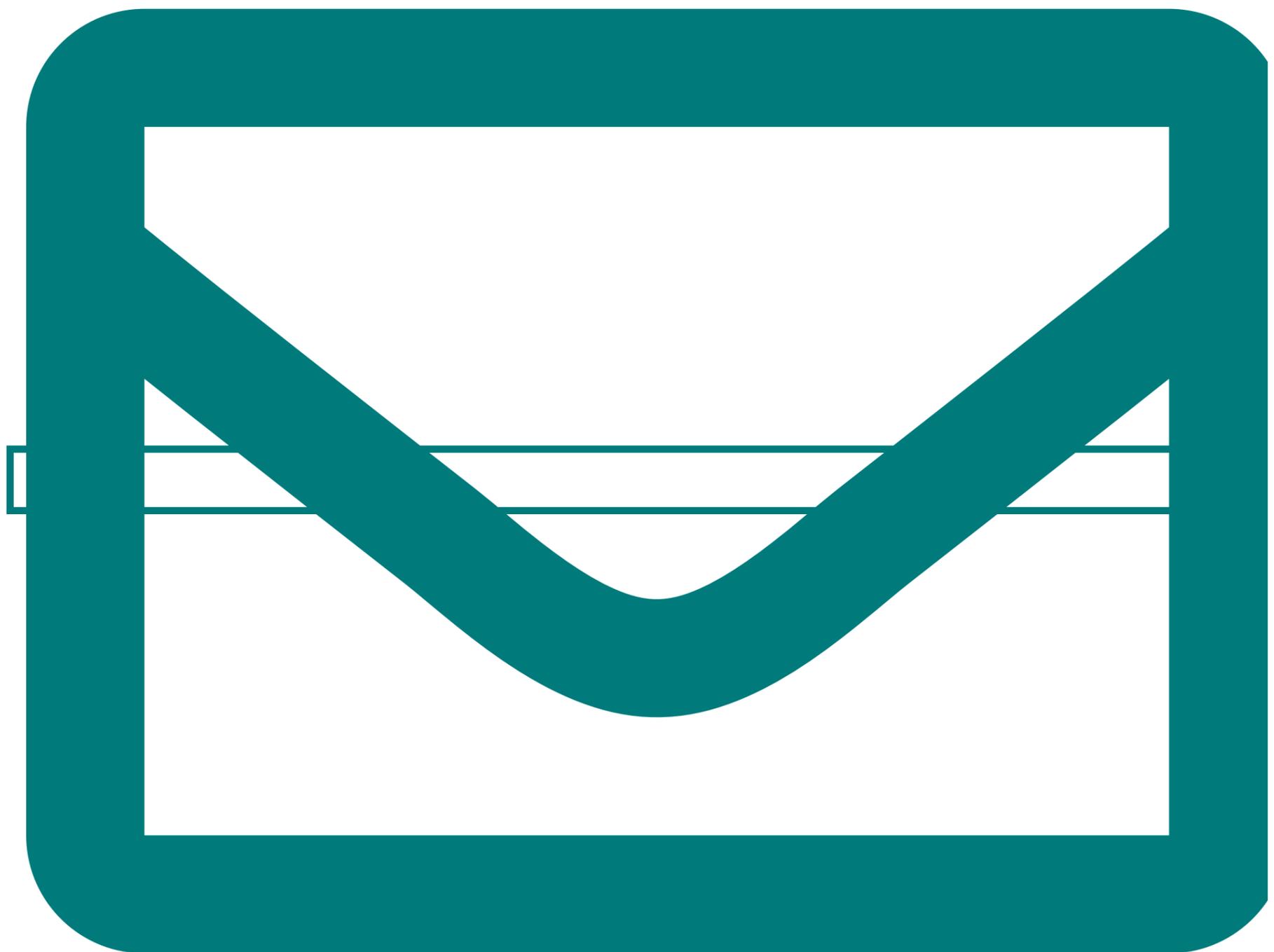
Das ist eine Nebelkerze, die von Gegnern der Honorarberatung gerne gezündet wird und durch keinerlei Fakten belegt ist. Meine Erfahrung als Anleger Coach ist, dass Menschen mit durchschnittlichen und auch geringen Einkommen durchaus bereit sind, für Beratung zu bezahlen, wenn sie den Mehrwert der Beratung sehen. Hier braucht es aber Mut, sich nicht hinter Produkten zu

verstecken, sondern sich als Berater entsprechend zu positionieren.

» *Finanzberatung als Geschäftsmodell muss neu gedacht werden*

Inwiefern könnte die unternehmerische Freiheit und Verantwortung jedes einzelnen Vermittlers auch dazu führen, dass es Beratungskonzepte gegen Honorar für Personengruppen mit geringem Einkommen gibt? Würde eine Spezialisierung von Vermittlern und Beratern auf die Belange von Personengruppen mit geringem Einkommen Sinn ergeben?

Der Bedarf nach Finanzberatung von Personengruppen in Deutschland mit geringem Einkommen ist enorm. Gerade in dieser Zielgruppe zählt, dass jeder Cent bestmöglich von der Kraft freier Märkte profitiert. Der technische Fortschritt macht es heute möglich, Inhalte zu digitalisieren und diese an viele Personen zu geringen Kosten zu vermitteln. Finanzberatung als Geschäftsmodell muss hier neu gedacht werden.



MEHR INFOS? JETZT KOSTENLOS UNSEREN NEWSLETTER ABONNIEREN!

Was zeichnet eine gute Honorarberatung aus beziehungsweise, was braucht eine Honorarberatung, um wirklich Mehrwert zu stiften?

Honorarberatung ist erst einmal kein Qualitätsmerkmal. Es macht für einen Kunden keinen Unterschied, ob er schlechte Anlage-Entscheidungen auf Basis einer Honorar- oder einer Provisionsberatung trifft. Provisionsberatung ist im Gegenzug auch nicht automatisch ein Merkmal von schlechter Beratung. Entscheidend sind die Inhalte der Beratung. Die Tätigkeit eines Beraters, der

Mehrwert für seine Kunden generiert, besteht darin, die mangelnden Kenntnisse seiner Kunden über den Kapitalmarkt – der zuweilen massive Verluste zur Folge hat – auszugleichen.

Inwiefern bewertest du Ideen zur Abmilderung der sozialen Spaltung, wie beispielsweise einfache digitale Lösungen – Videokurse, Gruppenveranstaltungen, KI – gegen ein geringes Pauschalhonorar, im direkten Vergleich zu zum Teil teuren Provisionen?

Die Digitalisierung macht das heute möglich. Entscheidend ist, dass der Inhalt für die Menschen verständlich, relevant und nutzbar ist. Viele der angebotenen Videos, die es heute bereits gibt, sind fachlich durchaus interessant. Für den normalen Menschen, der einfach nur sein Geld gut anlegen möchte, sind diese aber vollkommen nutzlos, weil viel zu kompliziert. Hier zählt: Individualität statt nachahmender Industrielogik, Kürze statt Sperrigkeit und Klarheit statt Undeutlichkeit.

„ Die Vergütung via Honorar wird ihren Platz in der Gesellschaft finden

Mal ganz provokant gefragt: Enthält in deinen Augen die Aussage, dass wir in der Branche nicht den „Arsch in der Hose“ haben, den Kundinnen und Kunden klar zu sagen, was wir kosten und was unsere Dienstleistung wert ist, einen wahren Kern?

Das entspricht voll und ganz der Wahrheit!

Kommt es, wenn es um die Zufriedenheit von Verbraucherinnen und Verbrauchern geht, wirklich auf die Vergütung an? Worauf achtest du als Kunde von Dienstleistungen?

Der Kunde möchte eine gute Erfahrung haben. Wir alle zahlen gerne mehr für eine gute Erfahrung und schauen hier nicht auf jeden Cent. Wenn die Erfahrung allerdings nicht stimmt, weil der Berater ihn mit Fachchinesisch foltert und dann vielleicht auch noch die Performance schlecht ist, wird der Kunde versuchen, die Dienstleistung so billig wie möglich zu bekommen.

Welche Chance hat das Thema Honorarberatung für die Gesellschaft und unsere Branche?

Die Vergütung via Honorar wird ihren Platz in der Gesellschaft finden. Gerade die jüngeren Generationen sind mit einem ganz anderen Verständnis der Kapitalmärkte aufgewachsen. Entsprechend wird sich die Vergütung verändern, weil diese Generationen wissen, dass Renditen nicht von Fondsmanagern oder Beratern kommen, sondern aus der Wirtschaft. Entsprechend sind diese Generationen bereit, für die Beratung als Dienstleistung zu bezahlen und nicht für das Anlagemanagement. Das Anlagemanagement kann heute mit einem Klick auf dem Smartphone gelöst werden und schon arbeitet das Geld in einem globalen Portfolio.

„ Das richtig „gute Zeug“ muss sich nicht präsentieren, es wird gefunden

Wie sollten sich Vermittler digital bei Prozessen, Tools und bezüglich der Präsenz in sozialen Medien aufstellen?

Hier gilt es vor allem, die Möglichkeiten nicht zu überschätzen. „Fake news“ und „fake fame“ dominieren inzwischen die Feeds. Man sollte dort präsent sein, aber es als unterstützenden Kanal sehen. Menschen wollen mit Menschen arbeiten, das gilt auch heute noch. Wenn der Berater offline, sprich in der wirklichen Welt, einen guten Job macht, dann wird er auch empfohlen. Qualität und Vertrauen zählen auch heute noch. Ich kann die Zukunft nicht voraussagen, aber irgendetwas sagt mir, dass es einmal cool und beneidenswert sein wird, nicht mehr online auf den sozialen Medien zu sein. Das richtig „gute Zeug“ muss sich nicht präsentieren, es wird gefunden.

Über den Interviewpartner

Christoph R. Kanzler ist Coach, Vortragsredner und Autor. Bekannt als [Anleger Coach](#) und als einer der ersten in Europa, der sich mit ETFs und evidenzbasierten Anlagestrategien beschäftigte, setzt er sich für nachhaltige Geschäftsmodelle ein sowie für Know-how, das jeder versteht.

Über die Autoren

Tim Schreitmüller ist digitaler Stratege mit Versicherungs-Know-how von der LV 1871. Stephan Busch ist Versicherungsmakler und Inhaber von [Progress Finanzplaner](#). Tim und Stephan sind die Köpfe von [CoachMeNetto](#).

MEHR ZU

> VERGÜTUNG

> VERTRIEB