

VDH: 65% der Verbraucher akzeptieren Honorar-Beratung

Argumente pro Provision verfälschen die Marktfakten

(Amberg) Je nach Interessenlage werden die vorliegenden Marktstudien zur Thematik „Akzeptanz der Honorar-Beratung aus Verbrauchersicht“ gern nur in Auszügen zitiert.

Als Kern-Argumente contra Honorar-Beratung werden dabei ins Feld geführt:

1. Der Kunde ist nicht bereit, Honorare zu bezahlen
2. Der Kunde kann sich kein Honorar leisten
3. Es gibt zu wenig Produkte

Auf den ersten Blick sind diese Argumente zu einhundert Prozent glaubwürdig. Alle Marktteilnehmer, vorrangig die Versicherungswirtschaft, haben den Verbraucher über ein Jahrhundert lang so „konditioniert“, dass er jedwede Finanz-Dienstleistung zwangsläufig als „umsonst“ begreift. Wie soll der Kunde bei einer Umfrage zum Thema Honorar-Beratung antworten, wenn dieses Modell nur unzureichend bekannt ist. Hierzu bedürfte es einer vorherigen Aufklärung.

Die Äußerungen führender Vertreter der Versicherungswirtschaft wie auch der Finanzberater offenbaren jedoch, dass man unsicher ist, ob die bisherige „Kundenerziehung“ auch in Zukunft durchzuhalten sein wird.

Immerhin konnte der Verbraucher sich seit Jahrzehnten enorme Provisionszahlungen an den Vertrieb leisten. Provisionen, die jedwede Vergütung mittels Honorar weit überschreiten und zudem zu erheblichen Renditeeinbußen führen. Volkswirtschaftlich betrachtet, ein klar messbarer Schaden. Warum soll sich der Verbraucher, vor diesem Hintergrund, nun angeblich kein Honorar leisten können?

Wegen dieser und etlicher anderer Ungereimtheiten in der Argumentation maßgeblicher Marktteilnehmer hat der Verbund Deutscher Honorarberater die Studien der letzten 2 Jahre zur „Akzeptanz der Honorar-Beratung aus Verbrauchersicht“ (u.a. von Psychonomics, Simon, Kucher & Partner, Steinbeis Hochschule und investors marketing) ausgewertet.

Das Ergebnis:

- 16% der Deutschen kennen den Begriff Honorar-Beratung.
- 65 % dieser Gruppe finden das Modell der Honorar-Beratung gut,
- 84% kennen das Modell der Honorar-Beratung nicht

Bei der Relation von 250.000 geschätzten Provisionsberatern zu 1.500 Honorar-Beratern sind diese Ergebnisse weit überproportional positiv für die Honorar-Beratung. Sobald der Verbraucher das Modell der Honorar-Beratung detailliert erkennt, ist er zu überwiegender Mehrheit bereit dieses zu bevorzugen. Und dies deckt sich mit der neunjährigen Erfahrung des VDH.

Der Verbraucher wünscht sich ein aufwandsbezogenes, auf seine Bedürfnisse zugeschnittenes Beratungs-Honorar. Der Vermittler will eine produktbezogene Vergütung. Die bisherigen Studien beziehen sich jeweils auf eine Zielgruppe: Finanzberater oder Verbraucher. In der Gegenüberstellung der Ergebnisse zeigt sich jeweils deutlich:

Honorare werden vom Verbraucher bevorzugt, Provisionsmodelle nicht.

Der Verbund Deutscher Honorarberater folgert hieraus: Die Anbieterseite will das Provisionsmodell um jeden Preis über die Runden retten. „Das Modell der Abwrackprämie wird in diesem Markt schon seit dem ersten Tag gefahren. Kündige deine alte Police, nimm meine neue. Und in drei Jahren bringe ich dir die nächste. Das ganze nennt man dann Vertrieb. Wer bei diesem Spiel bisher der Verlierer war, ist eindeutig“, so VDH-Geschäftsführer Dieter Rauch. Und: „Der Verbund Deutscher Honorarberater stellt Honorar-Beratern allein auf der Versicherungsseite ein Angebot von dutzenden Honorar-Tarifen von über dreißig Versicherern zur Verfügung. An Produkten ist demnach kein Mangel.

Wer auf der Produktschiene argumentiert, denkt in den Maßstäben eines Verdrängungsmarktes und nicht pro Verbraucher. Bei der Honorar-Beratung geht es nicht um das kurzfristige Geschäft, sondern um Lebensertragswerte. Die einzige Rechtfertigung für die ungehemmte Marktflutung mit Produkten besteht darin, sich selbst mit dem Ausstoß von immer wieder gleichen aber unterschiedlich etikettierten Produkten am Leben zu erhalten.

Es macht für keinen Verbraucher der Welt einen Sinn, aus hunderten von Lebensversicherungen wählen zu können. Das ist einfach absurd. Dass die Versicherungswirtschaft dieses Rad bis zur Erschöpfung weiterdrehen will, halte ich zudem für unklug. So provoziert man wider besseres Wissen den Gesetzgeber zu regulatorischen Eingriffen. Eingriffe, die man schon bisher stets allein dem ungezügelten eigenen Marktauftritt zuzuschreiben hatte.“

Rauch merkt zudem an: „In allen Veröffentlichungen, die sich gegen die Honorar-Beratung aussprechen, wird mit abenteuerlichen Einmal-Honoraren argumentiert. Diese gibt es jedoch in der Realität gar nicht. Diese Denkweise stammt ebenfalls aus dem reinen Produktabsatzmodell. Der echte Honorar-Berater arbeitet mit Stundensätzen und/oder Betreuungshonoraren. Diese sind stets allemal preiswerter als eine Provision. Beim Rechnen auf dieser Ebene fällt vielen Kritikern oft der Stift aus der Hand. Sie erkennen dann, das sie oftmals gegen etwas polemisiert haben, von dem sie schlicht gesagt keinerlei Kenntnis hatten.“

Info: Die im Jahr 2000 gegründete VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater (VDH) ist der führende Service- und Solutionsprovider für die Honorarberatung in Deutschland. Er hat in den letzten Jahren maßgeblich das Berufsbild des Honorarberaters geformt und weiter entwickelt. Zu seinen mehr als 320 angeschlossenen Partnerunternehmen zählen Privatbanken, Vermögensverwalter, Certified Financial Planner und freie Berater. Der VDH etablierte in den letzten neun Jahren durch den Aufbau der gesamten Infrastruktur die Honorarberatung in Deutschland. Hierzu zählen die MiFID- und VVG-konforme Beratungstechnologie, Abrechnungssysteme inkl. der automatisierten Erstattung von Kickbacks, Vertragsmuster und Honorarmodelle, sowie die gesamte Honorar-Produktwelt mit mehr als 250 Produktgebern, darunter u.a. 24 Personenversicherungspartner. Derzeit betreuen die dem VDH angeschlossenen Beratungsunternehmen ca. 750 Mio. Euro Wertpapiervermögen, sowie mehr als 700 Mio. Euro Versicherungsbeitragssumme. Die Entwicklung des Berufsbildes "Honorar-Berater" zum Standesberuf gehört zu den erklärten Zielen des VDH. Die erforderlichen gesetzlichen Änderungsvorschläge wurden dem Verbraucherschutz-Ministerium vor kurzem vorgelegt.

Kontakt:

VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater
Dieter Rauch
Emailfabrikstraße 12
92224 Amberg
Telefon 09621 – 788 250
Telefax 09621 – 788 2520
presse@vdh24.de
<http://www.honorarberater.eu>