

## **Honorarberatung oder Provisionsmodell? Nur in der Kombination optimal!**

Was ist besser, Honorarberatung oder das Provisionsmodell? Diese Diskussion wird derzeit heftig, aber völlig auf die Art der Zahlung verengt geführt. Entscheidend ist die Qualität der Beratung. Meiner Ansicht nach ist dabei eine Kombination der beiden Entlohnungsmodelle optimal.

Ursache der Diskussion ist die gängige Praxis im Finanzdienstleistungsbereich, einen möglichst hohen Umsatz zu erzielen, verbunden mit dem Ziel, daraus möglichst hohe Erträge zu generieren. Damit ist kurzfristigem und an Provisionen orientiertem Verkaufen Tür und Tor geöffnet, Kunden erhalten oft nicht die für sie richtigen und wichtigen Anlageprodukte. Der Bundesverband Der Ruhestandsplaner Deutschland e.V., dessen Gründungsmitglied ich bin, fordert deshalb ebenfalls, die Leistung der Berater wie auch die dafür erfolgte Entlohnung gegenüber den Klienten vollständig transparent zu machen.

Der Kunde ist bereit, für eine qualitativ hochwertige Beratung einen bestimmten Betrag zu zahlen. Ob er dies in Form eines Honorars oder als Provision tut, ist ihm erst einmal egal. Wichtig ist, dass das Bedürfnis der Klienten nach finanzieller Unabhängigkeit im Alter erfüllt wird und dass der Kunde den genauen Betrag kennt, den sein Berater für seine Dienstleistung erhält.

Die Beratung muss unabhängig erfolgen und sollte gegen Honorar geleistet werden. In der Umsetzung der Anlagestrategien dagegen ist das Provisionsmodell oft für den Kunden vorteilhafter. Dabei könnten beide Schritte, Beratung und Umsetzung, in der Hand eines einzigen Beraters / Ruhestandsplaners liegen, könnten aber auch getrennt erfolgen.

Die Tätigkeit der genauen Analyse, der Ausarbeitung von Lösungswegen und der Beratung kann und sollte auf Honorarbasis stattfinden, um qualitativ hochwertigen Beratern wie den vom Bundesverband zertifizierten Ruhestandsplanern Dienstleistern auch eine existenzielle Grundlage zu geben. Bei einer Ruhestandsplanung wird der Kunde so intensiv informiert und aufgeklärt, dass er selbst in der Lage ist, die Eigenschaften der notwendigen Finanzprodukte zu verstehen und zu bewerten

Nach erfolgter Beratung ist es ein völlig getrennter und weiterer Schritt, die notwendigen Maßnahmen zu ergreifen. Der Kunde muss sich aussuchen können, mit welchen Dienstleistern er die vorgesehenen Maßnahmen verwirklichen will. Entweder mit dem „Ersteller der Diagnose“, oder mit jemand Anderen. Es muss also die Produktauswahl, das Vermitteln der Produkte und die langfristige Begleitung des Klienten als zweiter Schritt erfolgen.

Für die Honorierung der Vermittlung und der langfristigen Betreuung macht es zunächst für die Kunden keinen Unterschied, welche Lösungswege beschritten werden. Der Betrag den sie bereit sind zu bezahlen, wird der Gleiche sein.

Honorarberatung und Provisionsmodell ergänzen sich hervorragend. Beide Modelle müssen nur in der richtigen Reihenfolge kombiniert werden. Bei der Umsetzung einer Anlagestrategie kann es aus steuerlichen Gründen für die Klienten vorteilhafter sein, statt einem Honorar intern beim Produkthanbieter berechnete Gebühren als Provisionen verrechnet zu bekommen, denn der Gesetzgeber hat die Abzugspauschalen für Werbungskosten (Honorar) stark reduziert.

Fazit: Es ist endlich notwendig eine wesentlich höhere Beratungskompetenz und einen wesentlich besseren Standard in der notwendigen anlage- und anlegergerechten Aufklärung zu schaffen. Hier besteht massiver Handlungsbedarf. Eine langfristige, zuverlässige, kompetente Begleitung des Kunden ist unbedingt notwendig, für die der Berater auch eine seinen Leistungen entsprechende Entlohnung erhalten muss. Dabei macht es keinen Unterschied ob die Klienten die Vergütung der Berater über Provisionen oder Honorare entrichten. Sie müssen die Höhe kennen und in Ihrer Produktentscheidung uneingeschränkt und frei sein.

Dafür stehe ich als Mitglied des Bundesverbandes Der Ruhestandsplaner Deutschland e.V.

**Kontakt**

Peter Schön

Der Ruhestandsplaner