

Provisionsunabhängige Finanzplanung und Vermögensbetreuung – ein neues Beratungskonzept sorgt für Transparenz und Fairness

Das geläufige Provisionsmodell der Banken und der meisten freien Finanzdienstleister ist auf den Absatz von möglichst vielen und möglichst teuren Produkten angewiesen. Dies ist die Voraussetzung für hohen Gewinn durch hohe Courtagen bzw. Rückvergütungen. Versteckte Provisionen belasten unbemerkt das Vermögen des Privatanlegers, der sich in der Regel über das Eigeninteresse des Beraters nicht unbedingt im Klaren ist.

Dieses inzwischen unter erheblichen öffentlichen Druck geratene Provisionsmodell dient also ausschließlich dem wirtschaftlichen Vorteil von Produktgebern und den angeschlossenen Vertrieben der Finanzdienstleister. Immerhin ist es mittlerweile angesichts sich häufender Klagen von Anlegern offensichtlich, dass das Vergütungsinteresse des Beraters in erheblichem Konflikt mit einer rein kundenorientierten Anlageberatung steht.

Es kann in den meisten Fällen davon ausgegangen werden, dass eine sach- und fachgerechte Beratung zu keinem Zeitpunkt stattgefunden hat. Dies ist wohl auch kaum möglich in einer Zeit, in der Bankberater dahingehend gedrillt werden, eine festgelegte Anzahl von täglichen Verkaufsgesprächen möglichst erfolgreich zugunsten ihrer Institute durchzuführen.

Das Ergebnis dieser Praxis ist ein jährlicher Vermögensschaden in Milliardenhöhe auf Seiten der Klienten und finanzielle Folgeschäden, die erst in Jahrzehnten sichtbar werden – was für die betroffenen Menschen dann zu spät ist.

Das bisher in der Finanzdienstleistungsbranche eher unbekanntes Honorarmodell geht von einem gänzlich anderen Ansatz aus: Das Konzept sieht neben einer vollständigen Trennung von Beratung und Empfehlung von Produkten eine produkt- und somit provisionsunabhängige Vergütung des Beraters auf Honorarbasis vor.

Die Anlageempfehlung eines Honorarberaters erfolgt allein im Kundeninteresse nach den Kriterien anleger- und objektgerechter Beratung. Er erarbeitet einen Lösungsvorschlag, der sich ausschließlich auf die individuelle Situation des Klienten bezieht.

Sollte das Beratungsergebnis eine Finanztransaktion nach sich ziehen, so wird der Honorarberater seinem Klienten zu provisionsfreien Produkten raten und diese auf Wunsch gegen eine abgesprochene Gebühr auch verschaffen.

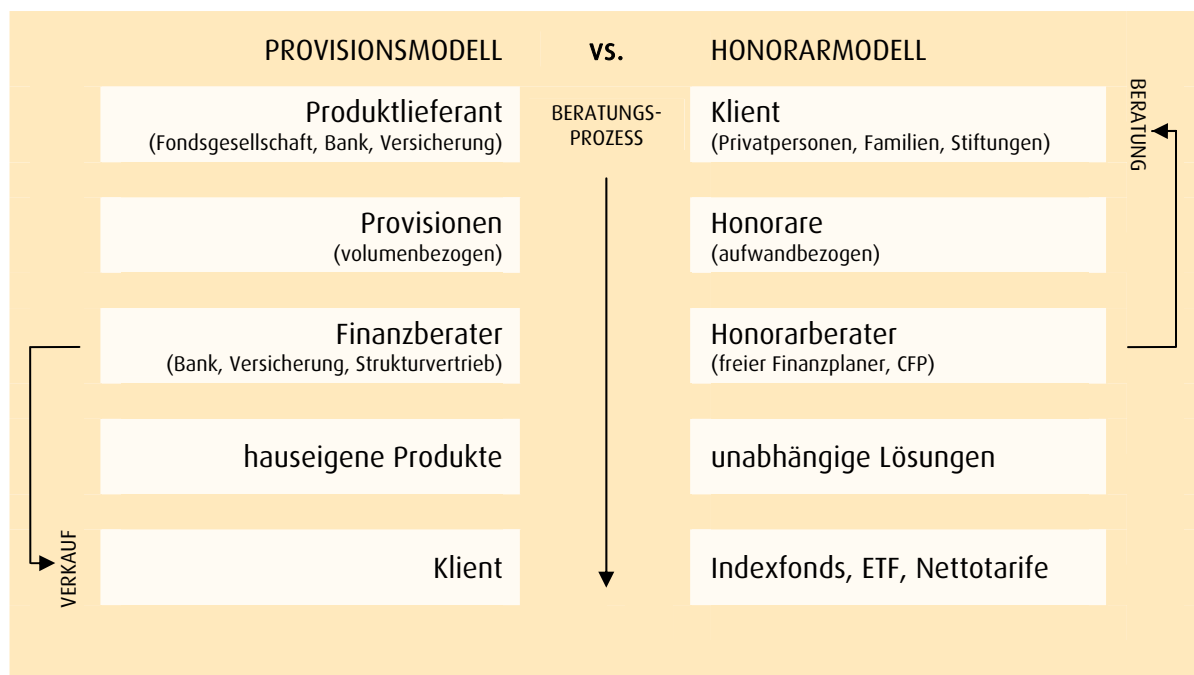
Beispiel: Ein Klient legt seinem Honorarberater eine Vermögenssituation vor, die im Wesentlichen sehr gut strukturiert ist. Kleine verbesserungswürdige Bereiche werden zügig erkannt und optimiert. Im Ergebnis finden keine Transaktionen statt und stattdessen wird eine breit diversifizierte Vermögensanlage langfristig gehalten.

In diesem Fall könnte ein provisionsorientierter Berater nicht von seinem Geschäft leben. Er muss zwangsläufig versuchen, diesem Klienten einen möglichst hohen Austausch von Wirtschaftsgütern anzuraten, um seinen Umsatzinteressen nachzukommen. Für den Honorarberater ist dies hingegen unerheblich, da seine Anlageempfehlung unabhängig erfolgt. Sein Honorar für die Beratung wurde im Vorwege mit dem Klienten abgestimmt.

Die Anwendung des Honorarmodells führt also zu einer vollständig veränderten und entspannten Beziehung zwischen dem Klienten und dem Berater. Verkaufsgespräche und mühevoll ausgehandelt von Zinsen und Gebühren werden abgelöst von einer harmonischen, offenen und ehrlichen Zusammenarbeit der beteiligten Personen.

Der fehlende Umsatzdruck führt zu einer vollständigen Auflösung des unangenehmen Interessenkonflikts, dem sich nahezu alle Bankberater und freie Finanzdienstleister ausgesetzt fühlen. Der Honorarberater und sein Klient sitzen an der gleichen Seite des Tisches.

Dies bewirkt ein Maximum an Beratungsqualität und schlägt sich unmittelbar in besseren Anlageergebnissen und optimalen Risiko-Renditeverteilungen nieder.



Die Grafik zeigt nochmals sehr anschaulich, wie sich die Interessen in den unterschiedlichen Ansätzen verteilen.

Im Provisionsmodell stehen die Interessen des Produktgebers, also der Bank, der Fondsgesellschaft oder der Versicherung an erster Stelle. Der Lieferant beeinflusst über die Höhe der Provision direkt die Verkaufsbemühungen des Finanzberaters, der für eine Bank oder in einer Vertriebsorganisation tätig ist. Der Klient steht ganz am Ende der Entscheidungskette und kauft die ihm angepriesenen Produkte in der Überzeugung, dass die Institute in seinem Interesse handeln.

Im Honorarmodell hingegen steht der Klient an der Spitze der Entscheidungskette. Ihm werden keine Produkte, sondern objektive und transparente Lösungen für seine Probleme geliefert. Die Erarbeitung der Lösungen wird aufwandgerecht bezahlt und erfolgt im ausschließlichen Interesse des Klienten. Finanzprodukte dienen dann nur noch der Umsetzung des Beratungsergebnisses und stehen in der Kette folglich am Ende.

Ich stehe Ihnen gerne zur Verfügung.

Rolf Adam