

6. con.fee Kongress bestätigt: Keine Vermittler-Zukunft ohne Honorarberatung

Zum sechsten Mal in Folge und unter dem aktuellen Motto „Finanzberatung im Umbruch“ lud die con.fee AG am 24. September zu ihrem alljährlichen Fachkongress auf dem geschichtsträchtigen Petersberg bei Königswinter/Bonn ein. Gespickt mit hochaktuellen Themen und unter namhafter Beteiligung renommierter Referenten bot sich den zahlreichen Finanzberatern einmal mehr eine einzigartige Informationsplattform.

Der bekannte Honorarberatungsdienstleister con.fee AG blickt nunmehr bereits auf eine zehnjährige, erfolgreiche Marktpräsenz.

„Die Idee der unabhängigen Beratung hat nicht nur Zukunft, sondern sie ist es“, so lautete im Rahmen seiner Begrüßungsrede die einleitende These von **Thomas Meinhardt**, Vorstand der con.fee AG, deren Bestätigung sich durch eine Vielzahl fachkundiger Argumente und wissenschaftlich fundierter Belege über den Tagungsverlauf hinweg finden sollte.

So betonte beispielsweise **Norman Wirth**,

Vorstand des AfW Bundesverband Finanzdienstleistung e.V., dass sich ungeachtet des ausbleibenden Provisionsverbots in Deutschland die Umgestaltung und Bereinigung des Beratermarktes ungebremst fortsetzen wird. Wirth, der keinen Hehl aus seiner Sympathie gegenüber der honorarbasierten Beratung macht, geht unter anderem davon aus, dass bezüglich des anstehenden §34 i GewO die bereits geltenden Bestimmungen §34 d und §34 f GewO als Blaupause für die Umsetzung in nationales Recht dienen werden.

Aus den Reihen der Produktgeber führte **Reinhard Kunz**, Vorstand Alte Leipziger Lebensversicherung a. G., seinen Zuhörern vor Augen, dass im Lebensversicherungsmarkt nicht nur weitere Überschussreduzierungen unausweichlich seien, sondern es sich für einzelne Marktteilnehmer zunehmend schwieriger gestalte, Garantien längerfristig aufrecht zu erhalten. Die Standard Life Versicherung, die sich nach eigenem Bekunden als natürlicher Partner der Honorarberatung sieht, gewährte ihren Zuhörern durch ihren Referenten **Jacob Puthusser** einen fundierten Einblick bezüglich vollzogener Transformationsprozesse in Großbritannien. Auf Basis ausgedehnter wissenschaftlicher Analysen wurde im weiteren Verlauf aufgezeigt, ob und inwieweit der Faktor „Garantie“ für einen Kunden eine hervorgehobene Bedeutung besitzt. **Gero Rode** von der Condor Lebensversicherungs-AG verwies in diesem Zusammenhang im Rahmen seines eigenen Referates auf die hervorgehobene Bedeutung der Solidität einer Gesellschaft zur langfristigen Sicherstellung garantierter Zusagen.

Auf ausgesprochen reges Interesse stieß auch der Vortrag aus dem Hause fairr.de. **Dr. Alexander Kihm**, seines Zeichens CTO des Berliner Spezialanbieters, veranschaulichte in seinem plakativen Vortrag die allgegenwärtigen „Missstände“ rund um die staatlich geförderte Altersvorsorge a la Riester und Rürup und wie man unzureichende Kundenakzeptanz mit neuer Strategie in Erfolg ummünzen könne.

Als für die Bankenbranchebrisantes Thema mit explosivem Charakter erwiesen sich die Ausführungen von Rechtsanwalt **Dr. Christoph M. Walter**. So äußerte sich der bekannte Anlegeranwalt unter anderem über bankenvermittelte Produkte aus dem Fundus der geschlossenen Fonds, denen er unter bestimmten Voraussetzungen weiterhin gute Aussichten

auf Rückabwicklung zuspricht. Nicht minder positiv stelle sich die Sachlage bezüglich des Widerrufsrechts bei Kreditverträgen dar. So geht **Walter** davon aus, dass 80% der Vertragswerke im Zeitraum von 2002 bis 2012 fehlerhaft seien.

con.fee-Vorstand **Dr. Walter Hubel** legte in seinem Abschlussreferat dar, inwieweit der Aspekt „Kostentransparenz“ als wichtiges und überzeugendes Beratungsinstrument herangezogen werden kann. In diesem Zusammenhang wurde die Zuhörerschaft beispielhaft mit „geschönten“ Fondspolicen-Angeboten und einem „Ablaufleistungs-Turboeffekt“ konfrontiert. Allein neutrale Berechnungen auf rein finanzmathematischer Grundlage würden Beratern und Endkunden die realen Kosten und die damit verbundenen Renditechancen aufzeigen. Zu guter Letzt wurden praktikable Wege aus der gegenwärtigen Zinsfalle – Stichworte „ETF“, „Nettopolicen“ und spezielle „Modellportfolien“ – vorgestellt.

Aus Veranstaltersicht resümiert **Dr. Hubel**: „Uns war einmal mehr daran gelegen, eine Veranstaltung auf die Beine zu stellen, die sich auf ansprechendem Niveau bei gleichzeitigem Verzicht auf rein werbliche Aussagen auszeichnet und zu ungezwungenem Austausch einlädt. Insofern freut es uns, dass sich erneut weit über 100 unabhängige Finanzberater zum persönlichen Dialog zusammengefunden haben“. **Meinhardt**, der gemeinsam mit seinem Vorstandskollegen persönlich durch die Veranstaltung führte, fügt an: „Ob Marktbereinigung, fortgesetzte Regulierung, FinTech-Thematik oder aufgeklärter Kunde: Wie der Tag zeigen konnte, hat die Honorarberatung mehr denn je schlagkräftige Argumente zur Hand, um die qualifizierte, unabhängige Beratung weiter entscheidend voranzubringen. Wir sehen uns in diesem Zusammenhang als unverzichtbarer Partner für all diejenigen, die Wert auf qualitativ hochwertige Beratung legen.“