

Mogelpackung zulasten der Verbraucher / „Honorarvermittler“ zielen ausschließlich auf eigenen Profit und gefährden den Ruf der Honorarberatung in Deutschland

Vor Etikettenschwindel und falschen Versprechungen warnt der Verbund Deutscher Honorarberater (VDH GmbH) Anleger und Vorsorgesparer. Die mit viel Werbe-Tamtam angepriesene „Honorarvermittlung“ ist weitgehend identisch mit dem Vertrieb von Investment- und Vorsorgeprodukten auf Provisionsbasis.

„Jene Honorarvermittlung zielt allein auf den höchstmöglichen Profit des Verkäufers. Das bringt die Honorarberatung in Deutschland in Verruf und schadet jedem echten Honorarberater“, sagt VDH-Geschäftsführer Dieter Rauch.

Nach VDH-Meinung ist Honorarberatung genauso preiswert oder auch teuer wie die provisiongetriebene Beratung, die fast ausschließlich auf den Produktverkauf zielt. „Doch leider verbreitet sich mit der Honorarvermittlung ein Geschäftsmodell, das mit Honorarberatung nichts zu tun hat“, kritisiert VDH-Chef Rauch. Praktiziert werde dies vorzugsweise von Vermittlern, die „ihre Policen gegen gutes Honorar und üppigen zusätzlichen Vergütungsvereinbarungen verticken“, so Rauch.

Solche Pseudo-Honorarberater preisen nach VDH-Erkenntnissen günstige Honorartarife an und schließen im nächsten Schritt teure Factoring- und/oder Kostenvereinbarungen mit ihren Kunden ab. Für Verkäufer, die so unter der falschen Flagge einer „Honorarberatung“ segeln, ein prima Geschäft. Sie erzielen extrem hohe Vergütungen für den Produktvertrieb. „Dies sind in der Spitz 8 Prozent der Beitragssumme, somit im Schnitt doppelt so viel wie beim Policenverkauf ausschließlich auf Provisionsbasis“, rechnet VDH-Geschäftsführer Rauch vor. Weiterer Pluspunkt aus Verkäufersicht ist, dass er seine Vergütung ohne Stornoreserve und ohne Stornorisiko einstreichen kann.

Welche Auswüchse jene zweifelhaften Modelle haben, zeigen Anfragen an den VDH. „Eine Anlegerin wollte wissen, ob eine Gebühr von 4.000 Euro für die Vermittlung eines ETF-Versicherungstarifs gerechtfertigt ist“, erinnert sich Dieter Rauch. Nach VDH-Erkenntnissen kein Einzelfall. Vermitteln doch Heerscharen von Beratern mit Vorliebe hauptsächlich für sie selbst lukrative ETF-Policen und scheuen sich auch nicht, als Verkaufsargumente „Gutachten“ mit schön gerechneten Daten und vermeintlich wissenschaftlichem Anspruch vorzulegen. „Als der VDH vor gut zehn Jahren die ersten ETF-Policen mit seinem Kooperationspartner Fortis Leben entwickelte, war noch nicht absehbar, welcher Unfug zum Schaden der Anleger durch den Einsatz von Kostenrechnern, angeblich wissenschaftlichen Gutachten und vermeintlich innovativen Geschäftsmodellen getrieben wird“, so VDH-Chef Dieter Rauch.

Nach der Deutschen Einheit zu Beginn der 1990er Jahre hätten Strukturvertriebe nur ein paar Jahre benötigt, um insbesondere in Ostdeutschland verbrannte Erde zu hinterlassen. Dadurch sei das Ansehen der Finanzberatung und der Finanzberater beinahe zerstört worden. VDH-Chef Dieter Rauch: „Das Gleiche droht jetzt der Honorarberatung und den Honorarberatern durch die Verbreitung der Honorarvermittlung.“ Traurig sei, dass selbst Uni-Professoren den Unterschied zwischen beiden Konzepten nicht erkennen bzw. nicht erkennen wollen.

Der VDH fordert die Politik auf, umgehend eine Bezeichnungspflicht für Finanzvermittler und Finanzberater einzuführen. Ausschließlich Zeit und Know-how dürfen vergütet werden und nicht die erfolgsabhängige Vermittlung von Versicherungen und Finanzprodukten.

Darüber hinaus fordert der VDH ein Verbot von Provisionssurrogaten mittels Factoring und Kostenausgleichsvereinbarungen. Zusätzlich muss endlich dafür gesorgt werden, dass ausschließlich Honorar-Finanzanlageberater (§34h) bzw. Honorar-Anlageberater (KwG) Honorare annehmen dürfen. „Wir brauchen kein Provisionsverbot, sondern ein Honorarannahmeverbot für Vermittler von Finanzprodukten“, fordert Rauch. Nur eine strikte Trennung von Vermittlung und Beratung schützt den Verbraucher und stärkt das Berufsbild des Honorarberaters.

Der VDH verweist auf seine für jeden angeschlossenen Honorarberater bestehenden Leitlinien für die Honorarberatung in Deutschland. Diese Leitlinien wurden von namhaften und renommierten Honorarberatern im Rahmen der Tegernseer Beschlüsse im Jahr 2006 definiert und lauten:

Honorarberatung...

1. ist eine Dienstleistung neutraler Berater, bei der ausschließlich das Knowhow und der Zeitaufwand vergütet werden.
2. beruht auf volliger Transparenz und der Ablehnung jeglicher offener und versteckter Vergütungen durch Dritte.
3. verfolgt die nachhaltige Betreuung von Mandanten in deren ausschließlich Interesse.

Pressekontakt:

Dieter Rauch
Telefon: 09621 / 78825 - 0
Fax: 09621 / 78825 - 20
E-Mail: info@vdh24.de

Unternehmen

VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater
Emailfabrikstraße 12
92224 Amberg
Internet: www.vdh24.de

Über VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater

Der VDH wurde im Jahr 2000 gegründet und ist mit 15 Jahren Erfahrung der älteste und der führende Anbieter von Infrastruktur, Ausbildungsangeboten sowie der gesamten Produktwelt für die Honorarberatung. Die dem VDH angeschlossenen Beratungsunternehmen betreuen Vermögenswerte von mehr als 1.6 Mrd. Euro. Der VDH hat in den letzten 15 Jahren die Honorarberatung bei Politik, Medien, Produktanbietern und Beratern etabliert und gilt als DER Pionier in der produkt- und provisionsfreien Finanzberatung.

Pressekontakt:

Hajo Simons
Telefon: hajo-simons@simons-team.de
E-Mail: hajo-simons@simons-team.de

Unternehmen

simons.team
Am Köttersbach 4
51519 Odenthal