

Vom Sozialanspruch des Provisionsgeschäfts

Hochkarätige Augenwischerei betreibt Plansecur-Geschäftsführer Johannes Sczepan in der seiner neuesten Veröffentlichung bei "Der Versicherungsbote", denn er urteilt - in rein sozialem Interesse natürlich!- dass die Honorarberatung den Zugang zur Finanzberatung in Deutschland insgesamt gefährde, wenn es zu einem gesetzlichen Provisionsverbot käme.

Hochkarätige Augenwischerei betreibt Plansecur-Geschäftsführer Johannes Sczepan in der seiner neuesten Veröffentlichung bei ["Der Versicherungsbote"](#), denn er urteilt - in rein sozialem Interesse natürlich!- dass die Honorarberatung den Zugang zur Finanzberatung in Deutschland insgesamt gefährde, wenn es zu einem gesetzlichen Provisionsverbot käme.

Seine Logik basiert auf dem Vorurteil, Honorarberatung sei eine Beratungsform, die sich nur Reiche leisten können: "[Als Beispiel kann man den Beratungsbedarf einer jungen Familie mit zwei kleinen Kindern nehmen, die eine Absicherung ihrer Risiken benötigt und einen Hauskauf plant. „Es darf meiner Meinung nach nicht sein, dass diese Familie erst sparen müsste, um sich eine Honorarberatung leisten zu können, die sie aber wegen einer sich bietenden Kaufgelegenheit umgehend bräuchte“, sagt Sczepan.](#)" Ausgerechnet dieses Beispiel ist ein schlecht Gewähltes: denn das Honorar zur Beratung und Vermittlung einer Hausfinanzierung wird heute bereits genauso von der Bank mitfinanziert wie die Vergütung eines Kreditvermittlers. Und das Honorar zur Vermittlung einer eventuell notwendigen Risikoabsicherung – deren Beratung im Zuge der ganzheitlichen Betrachtung sowieso inkludiert ist – beläuft sich im Regelfall auf eine Summe, die schon im ersten Jahr über die günstigeren Nettotarife kompensiert wird.

Weiter bemerkt er: [Wie der zeitliche Aufwand eines Anwalts nicht abhängig ist von der Höhe des Streitwerts, so ist auch der Zeitaufwand des Finanzberaters grundsätzlich nicht abhängig von der Höhe des Anlagebetrages oder des Prämienvolumens einer Versicherung.](#)

Da dies auch im Provisionsgeschäft der Fall ist und bekanntermaßen hohe Versicherungssummen auch hohe Provisionen kosten argumentiert er im Umkehrschluss also: [Kunden, die hohe Beträge anlegen oder eine Personenversicherung abschließen, finanzieren den Beratungsaufwand mit, der für Geschäfte mit kleinerem Volumen genauso anfällt.](#) Und weiter: [Beim Honorarberatungsmodell gibt es eine solche Quersubventionierung nicht; dies trifft vor allem sozial Schwächere.](#)

Bei der sauberen Honorarberatung gibt es diese – unfreiwillige und intransparente – Form der "Quersubventionierung" tatsächlich nicht. Aber von wem spricht Herr Sczepan denn hier eigentlich? Welcher "sozial Schwächere" lässt sich denn überhaupt beraten: wo kein Geld für eine Altersvorsorge oder gar eine Absicherung ist, ist auch kein Geld für eine Vergütung der Beratungsleistung – egal ob Provision oder Honorar.

Eine andere soziale Unverträglichkeit führt Herr Sczepan hier aus:

[Eine Honorarberatung ohne die Vermittlung von Produkten birgt das Risiko in sich, dass der Kunde auf sich allein gestellt ungeeignete Produkte auswählt.](#)

Diese Aussage impliziert die allgemeine Inkompetenz des Honorarberaterstandes und ist schlichtweg falsch. Selbstverständlich wird auch in der Honorarberatung erarbeitet, welcherart Produkt geeignet ist. Und wenn der Honorarberater das geeignete Produkt nicht selbst vermitteln kann, so wird er dem Kunden natürlich Mittel und Wege aufzeigen, dieses Produkt auch zu erhalten.

Aber für den Fall, dass dem Leser die bisher ins Feld geführte asoziale Komponente der Honorarberatung noch nicht ausreicht, schiebt Herr Sczepan uns noch unterschwellig einen

kleinen Gesetzesverstoß in die Schuhe, denn:

Die Meinung, nur die Honorarberatung sei eine unabhängige Beratung, halten wir für falsch“, ...
Zudem ignorieren die Vertreter dieser Meinung konsequent die für Makler in Deutschland
geltenden rechtlichen Vorgaben. Makler sind nämlich gesetzlich verpflichtet, ihre Kunden
qualifiziert und unabhängig zu beraten und ihnen bedarfsgerechte Produkte zu vermitteln.

Nun, bekanntermaßen ist eine Beratung auf Provisionsbasis niemals beeinflusst – oder gar abhängig – vom Verdienstanspruch des Maklers, nein, wo denken Sie hin! Da gerade die Finanzbranche ja bekannt dafür ist, ein Sammelbecken des Gutmenschentums und der Selbstlosigkeit zu sein, erfüllen die Provisionsmakler auch durch den Verkauf von unnötigen oder schlechten Produkten einen wichtigen sozialen Auftrag, der nur zur Querfinanzierung der sozial Schwächeren dient. Hopp und Hinauf mit dem provisionsbasierten Versicherungsverkauf auf einen sozialverträglichen Sockel. Entschuldigung, aber das grenzt an Zynismus!

Und zur Klarstellung der Gesetzeslage: Ja, das noch gültige Recht verlangt auch von Honorarberatermaklern eine (bedarfsgerechte!) Vermittlung von Versicherungsprodukten. Und wir tun dem Recht genüge, denn es gibt mittlerweile alle wichtigen Produktarten auch im Nettovertrieb. Aber – und da liegt wohl der unsichtbare Hase im augenreizenden Pfeffer: in der Honorarberatung wird einfach weniger vermittelt, denn die Einschätzung, ob eine Versicherungen bedarfsgerecht ist oder nicht, ist hier nicht abhängig vom Geldbeutel des Beraters. Das ist für einen engdenkenden Provisionsmakler beängstigend, denn er verdient sein Geld ja ausschließlich mit dem Abschluss eines Produktes.

Ich finde es verständlich, dass Glashausinnensitzer keine Steine auf die eigenen Wände werfen und dass es Provisionsmaklern schwerfällt, die Honorarberatung als Alternative wertschätzend anzuerkennen. Neu – und höchst irritierend! – ist allerdings diese fast schon romantische Verklärung des Provisionsgeschäfts als gesellschaftspolitische Notwendigkeit.

Versöhnend möchte ich anerkennen, dass sich alle Lager wohl in einem einig sind:

Wir halten es für falsch, die Qualität einer Beratung an der Art der Honorierung festmachen zu wollen. Unserer Meinung nach entsteht Beratungsqualität aufgrund von Fachkenntnis, ehrlicher Einstellung und Wertschätzung des Kunden“, betont Plansecur-Geschäftsführer Johannes Sczepan. Er spricht sich für ein gleichberechtigtes Nebeneinander beider Vergütungsarten aus.

Das tue ich auch. Allerdings aus vollkommen anderen Gründen. Und mit anderen Konsequenzen.

Pressekontakt:

Anette Weiß

- Geschäftsführende Gesellschafterin -

Telefon: 0681 / 396 16 15

E-Mail: info@geldwert-finanz.de

Unternehmen:

geld.wert finanzberatung GmbH

Birkenweg 6

66128 Saarbrücken

Internet: www.geldwert-finanz.de

Über die geld.wert finanzberatung GmbH

Die geld.wert finanzberatung GmbH ist weder mit einer Bank, Versicherungsgesellschaft, Bausparkasse oder einem anderen Unternehmen, das Finanzprodukte anbietet, wirtschaftlich, juristisch oder finanziell verbunden.

Die Geschäftsführerin, Frau Anette Weiß, ist seit 1991 hauptberuflich im Bankgewerbe tätig. Sie hat gute Kenntnisse im Versicherungssegment und besondere Kenntnisse im Anlage- und Altersvorsorgebereich. Diese hat sie sich während der staatlichen Ausbildung mit IHK Prüfung zur Bankkauffrau und Bankfachwirtin erworben. Zusätzlich hat sie viele Schulungen, Kurse und Seminare der Finanzbranche (incl. diverser Zusatzqualifikationen) absolviert.

Die geld.wert finanzberatung GmbH hat eine Vermögensschadenhaftpflicht-Versicherung, die bei einer Falschberatung Ansprüche bis zur Höhe von 1,5 Millionen Euro pro Schadenfall erstattet, sofern es sich um einen Schaden handelt, der nach den Versicherungsbedingungen versichert ist. Bei Produkten, die wir Ihnen empfehlen und/oder deren Vermittlung wir Ihnen anbieten, sind wir nicht an bestimmte Produktpartner gebunden, das heißt, wir können aus allen Angeboten des Versicherungs- und Finanzmarktes frei die besten Produkte auswählen und Ihnen vermitteln.

logo geld wert