

## Pressemitteilung



### **Honorarberatung vs. Provisionsmodell: Nur in der Kombination optimal**

Berlin, 27. Oktober 2009

Was ist besser, Honorarberatung oder das Provisionsmodell? „Die Diskussion wird derzeit heftig, aber völlig auf die Art der Zahlung verengt geführt“, sagt Peter Härtling, Präsident des Bundesverbandes Der Ruhestandsplaner Deutschland e.V.. Entscheidend ist die Qualität der Beratung. Nach Ansicht des BDRD e.V. 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. fordert deshalb, 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“, so Peter Härtling. „Ob er dies in Form eines Honorars oder als Provision tut, ist ihm erst einmal egal.“ Wichtig sei, 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 erhalte.

„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, so Peter Härtling. 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 beschrrieben werden. Der Betrag den sie bereit sind zu bezahlen, wird der Gleiche sein.

„Honorarberatung und Provisionsmodell ergänzen sich hervorragend“, so Peter Härtling. „Beide 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 stehen die Mitglieder des Bundesverbandes Der Ruhestandsplaner Deutschland e.V.

## **Kontakt**

Bundesverband Der Ruhestandsplaner Deutschlands BDRD e.V.

Pressesprecher Michael Mann  
Bundesgeschäftsführer Klaus-Dieter Rommei

Schiffbauerdamm 40  
10117 Berlin  
T: 030-20624262  
F: 030-20672969  
E-Mail: [info@bdrd.de](mailto:info@bdrd.de)  
Web: [www.BDRD.de](http://www.BDRD.de)

## Hintergrund zum Verband

*Die vom Bundesverband der Ruhestandsplaner Deutschland zertifizierten Ruhestandsplaner übernehmen mit der Ruhestandsplanung immense Verantwortung in der Kundenberatung und Betreuung. Es ist an der Zeit in der Branche der Finanzdienstleistung durch eine kompetente und anlegergerechte Arbeitsweise einen einzigartigen Ruf zu begründen.*

## Der Verband stellt sich nachfolgenden Aufgaben

1. Die Notwendigkeit, die Ermittlung der individuell notwendigen Rendite für die Ruhestandsplanung bis ins hohe Alter, und die damit oftmals verbundene notwendige Änderung der persönlichen Anlage- und Ansparstrategie, bekannt zu machen.
2. Auf die Gesetzgebung einzuwirken, hinsichtlich notwendiger Veränderungen wie beispielsweise, die Beratungsstandards zum Thema Ruhestandsplanung gesetzlich und praxisgerecht zu regeln, die anlage- und anlegergerechte Beratung zwingend zu Bestandteilen der Beratung zu machen.
3. Das Berufsbild des Ruhestandsplaners zu definieren und in Deutschland öffentlich zu installieren.
4. Standards zu schaffen für die dafür notwendige hohe Beratungsqualität und diese zu fördern. Die erforderliche Arbeitsweise, und die notwendigen Beratungsvorgänge zu zertifizieren.
5. Standards zu schaffen für eine optimale Aufklärung der Bevölkerung hinsichtlich Risiken und Chancen der Lösungskonzepte, die im Sinne einer Ruhestandsplanung verstanden, akzeptiert, oder vermieden werden sollten.
6. Ein Netz bundesweit verfügbarer Experten der Ruhestandsplaner aufzubauen, die der Bevölkerung die entsprechende Dienstleistung in der gewünschten hohen Qualität liefern können.
7. Für die Ruhestandsplanung Lobbyarbeit zu leisten.
8. Den angeschlossenen Mitgliedern Beratung hinsichtlich rechtlicher, steuerlicher-, und Produktfragen zu liefern, soweit dies rechtlich zulässig ist.
9. Ein Netzwerk von Experten aufzubauen, die bundesweit Antworten auf Fragen aus der Praxis liefern.
10. Der Verband ist unabhängig und vertreibt selbst keine Finanzprodukte- oder Finanzdienstleistungen.

## Ruhestandsplaner

Vom BDRD zertifizierte Experten arbeiten absolut unabhängig und ausschließlich kundenbezogen. Sie geben individuelle Antworten auf diese Fragen:

1. Welche individuell notwendige Rendite müssen Sie nach Steuer erzielen, welches individuell notwendige Ruhestandsvermögen müssen Sie aufbauen, um bis ins hohe Alter inflationsbereinigt ausreichend versorgt zu sein?
2. Welche individuell notwendige Sparrate müssen Sie kalkulieren?
3. Ist Ihre bisherige Vorsorge verantwortungsbewusst und richtig kalkuliert?
4. Welche staatlichen Förderungen können Sie für Ihre Ruhestandsplanung erhalten?
5. Wie nutzen Sie mögliche Steuervorteile für die Ruhestandsplanung?
6. Welche Risiken kann/wird es geben?
7. Wie sichern Sie Ihr Vermögen vor einer möglichen Währungsreform?

