

23.03.2023 – 09:50 Uhr

Pressemeldung der PecuniArs Honorarberatung: "Beraten oder verkaufen? Warum ein Provisionsverbot die Beratungsqualität stärkt"



Pressemeldung der PecuniArs Honorarberatung :

" Beraten oder verkaufen? Warum ein Provisionsverbot die Beratungsqualität stärkt "

In der nachfolgenden Pressemeldung **"Beraten oder verkaufen? Warum ein Provisionsverbot die Beratungsqualität stärkt"** nimmt der Berliner Honorarberater Klaus Porwoll von der PecuniArs Honorarberatung Stellung zu:

Viele Anlageberater hierzulande erhalten für ihre Dienstleistungen eine Provision – Doch die EU will dies nun ändern und die honorarbasierte Beratung stärken – Es gibt gute Gründe, warum genau das der richtige Weg ist.

Berlin, den 23. März 2023 – Provisionsverbot! Das Thema, das viele Berater und Vermittler bereits längst erledigt glaubten, ist seit kurzem wieder auf der Agenda. So forciert die Europäische Kommission aktuell ihr Vorhaben, ein EU-weit geltendes Provisionsverbot bei der Vermittlung von Versicherungen und Finanzanlagen einzuführen. Die Brüsseler Beamten wollen im Zuge ihrer sogenannten Retail-Investment-Strategie somit – ähnlich wie in Großbritannien und den Niederlanden bereits der Fall – eine Abschaffung von Zuwendungen für bestimmte Finanzprodukte durchsetzen.

Nach Ansicht der EU-Kommission habe die EU-Finanzmarktrichtlinie Mifid 2 nicht wie ursprünglich erhofft zu einem Anstieg der

unabhängigen Anlageberatung geführt. Das Gesetz, das seit 2018 gilt, schreibt zwar mehr Transparenz bei der Anlageberatung vor, an der Dominanz des Provisionsmodells hat dies jedoch nichts geändert.

Die Debatte in der Finanzbranche kocht deshalb hoch. Provisionen würden Fehlanreize setzen, weil sie den Berater für den Verkauf möglichst teurer Finanzprodukte belohnen, so die Befürworter. Der Berater entscheide nicht unabhängig und frei, sondern habe immer im Hinterkopf, wieviel er an einer Vermittlung verdiene. Dagegen würden Honorare eine wirklich unabhängige Beratung im Sinne des Kunden sicherstellen.

Doch Vermittler- und Bankenverbände in Deutschland, aber auch in anderen europäischen Ländern wie Österreich, Frankreich oder Italien laufen gegen die Pläne Sturm. Die Vertreter sehen ihr Geschäftsmodell in Gefahr. Sie befürchten den Verlust einer Vielzahl von Arbeitsplätzen. Außerdem zeige die Erfahrung, dass Kunden kaum bereit seien, vorab für eine Beratung ein hohes Honorar zu bezahlen. Der Verbraucherschutz bleibe so auf der Strecke.

Berater im Gewissenskonflikt

„Eine Provision stellt die Unabhängigkeit einer Anlageberatung in Frage“, kommentiert dagegen Klaus Porwoll, Gründer und Inhaber der PecuniArs Gesellschaft für strategische Anlageberatung mbH mit Sitz in Berlin. Seiner Ansicht nach entstehen Interessenkonflikte immer dann, wenn Berater Provisionen bekommen. Diese seien von Produkt zu Produkt unterschiedlich, wobei der Berater naturgemäß vor dem Konflikt stehe, dem Kunden entweder ein passendes Produkt zu empfehlen oder ein Produkt anzubieten, an dem er als Berater durch eine höhere Provision mehr verdienen würde.

Angesichts dieser finanziellen Anreize sei es fraglich, ob eine Finanzberatung tatsächlich fair und produktneutral und damit zum Wohle des Kunden erfolgen könne, gibt Porwoll zu bedenken. „Oberstes Prinzip einer jeden Finanzberatung muss es sein, dem Kunden genau die Finanzprodukte zu empfehlen, die seinen persönlichen Anlagezielen und Bedürfnissen am besten entsprechen“, sagt der erfahrene Vermögensverwalter. Und genau das biete die Honorarberatung. So werde die Qualität der Beratung deutlich unabhängiger und damit qualitativ besser.

Außerdem verursachen die Provisionen zusammen mit Verwaltung und Vertrieb enorme Kosten, die zu Lasten der Rendite gehen. Die vermeintliche Gratis-Beratung von Banken oder Versicherungen bezahlt der Kunde indirekt mit. „In der unabhängigen Honorarberatung entfallen große Kostenblöcke und dies kommt somit Ihrer Rendite zugute, da wir ein produktunabhängiges Honorar vereinbaren“, erläutert Porwoll.

Provisionshaftung bei Versicherungen

Gerade auch bei der Vermittlung von Versicherungen stellt nach Ansicht des erfahrenen Experten eine provisionsbasierte Beratung eine Gefahr dar. Der Grund ist die sogenannte Provisionshaftung. Nach der Vermittlung einer Versicherung erhält der Vermittler eine Abschlussprovision. Doch wird der Vertrag vorzeitig aufgelöst, ist der Berater haftbar und muss die Provision zurückzahlen. „Das führt dazu, dass der Vermittler natürlich versucht, den Kunden in der Versicherung zu halten – und ist sie auch noch so negativ für den Kunden“, erläutert Porwoll das Dilemma.

PecuniArs zählt dagegen zu den rund zwei Prozent der Berater hierzulande, die wirklich unabhängig sind. Denn ähnlich wie ein Rechtsanwalt oder ein Steuerberater wird der Honorarberater produktunabhängig bezahlt, mit einem Honorar. Konkret hängen die Pauschal- sowie Betreuungshonorare bei der Berliner Gesellschaft von den Beratungsinhalten und der Höhe des jeweils investierten Kapitals ab. „Die Gesamtkosten sind erheblich niedriger als die Kosten, die bei Provisionsprodukten anfallen“, sagt Porwoll.

Auch wenn sich die Vergütungsform hierzulande immer noch in der Nische befindet: Porwoll hat beobachtet, dass immer mehr Anleger die Vorteile der unabhängigen Honorarberatung erkennen, bei der die Vergütung fair und produktunabhängig erfolgt. „Denn damit entfällt der Interessenskonflikt, und der Berater kann ausschließlich im Sinne des Kunden handeln“, sagt der Berliner Vermögensverwalter, der sich auf die Betreuung von Firmeninhabern, Unternehmern, Geschäftsführern, Selbständigen und Freiberuflern spezialisiert hat.

Über PecuniArs

PecuniArs ist ein unabhängiger Honorar-Finanzberater mit Sitz in Berlin. Das von Gründer Klaus Porwoll geführte Unternehmen hat sich auf die Betreuung von Firmeninhabern, Unternehmern, Geschäftsführern, Selbständigen und Freiberuflern spezialisiert. Porwoll ist seit 1994 in der Finanzbranche tätig und verfügt über ein Expertennetzwerk aus langjährigen Partnern, die Spezialisten auf ihrem Gebiet sind.

Anspruch des Unternehmens ist es, frei von Interessenskonflikten, durch eine kostentransparente und persönliche Beratung die Basis für bewusste, fundierte finanzielle Entscheidungen zu schaffen und den Kunden langfristig und vertrauensvoll auf dem Weg zum finanziellen Ziel zu begleiten. PecuniArs gewährleistet durch die Vergütung ausschließlich auf Honorarbasis, dass die Beratung nur und ausschließlich im Kundeninteresse erfolgt.

iris albrecht finanzkommunikation GmbH
Frau Iris Albrecht
Feldmannstraße 121
66119 Saarbrücken
Tel.: 0681 – 410 98 06 10
Fax: 0681 – 410 98 06 19
Email: agentur@irisalbrecht.com
www.irisalbrecht.com

Medieninhalte



Viele Anlageberater hierzulande erhalten für ihre Dienstleistungen eine Provision – Doch die EU will dies nun ändern und die honorarbasierte Beratung stärken – Es gibt gute Gründe, warum genau das der richtige Weg ist.

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.de/pm/156461/5470296> abgerufen werden.