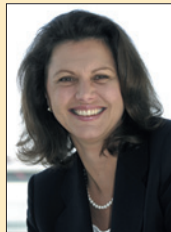


Bundesministerin Ilse Aigner



„Es geht nicht um eine „Förderung“ im finanziellen Sinne. Wir wollen einen fairen Wettbewerb und Rechtssicherheit. Deswegen arbeiten wir derzeit an einem gesetzlichen Rahmen für

die Honorarberatung. Der Kunde soll schließlich wissen, wer ihm gegenüber sitzt: ein Verkäufer oder ein Berater.“

Manager-Magazin (Auszug) 12.11.2010

Honorar: Die Kunden sind bereit...

„Nichts im Leben ist umsonst“, findet auch Dietmar Leisen, Professor für Bankbetriebslehre an der Universität Mainz, „der Kunde bezahlt dafür, indem er ein Höchstmaß an Intransparenz akzeptiert und dem Trugschluss erliegt, eine ordentliche Beratung zu bekommen.“

Rechne man Anlegern vor, welche Kosten in den verkauften Bank- und Fondsprodukten stecken, steige ihre Zustimmung zur Honorarberatung rasant. „Und die Kunden sind bereit, dafür 100 bis 150 Euro pro Stunde zu zahlen“, hat Leisen ermittelt, „das ist ein Betrag, zu dem Beratung kostendeckend möglich ist.“

FAZ am Sonntag (Auszug): 14. November Ganzseitiger Beitrag: Der Honorarberater – eine gute Wahl

Wir brauchen einen gesetzlichen Bezeichnungsschutz



„Wir brauchen einen gesetzlichen Bezeichnungsschutz. Solange dieser nicht besteht, hat die Honorarberatung keine ernsthafte Gelegenheit, sich weiter zu etablieren und sich fair abzugrenzen. Derzeit kann sich jeder Honorarberater nennen. Das ist gefährlich, denn so können Sie auf dem Markt weder Qualität noch Wettbewerb sicherstellen. Derzeit wird der Begriff bei vielen Vertrieben beinahe inflationär verwendet.“

Ulf Niklas, Sprecher der Bundesinitiative der Honorarberater / 06. Oktober 2010 „Das Investment“

Studientheorie & Praxis

„*Manager Magazin*: Herr Rauch, selbst wenn sich das Gesetz änderte und die Finanzindustrie Ihrer Branche mehr Produkte mit echten Honorartarifen zur Verfügung stellte, würde das wirklich etwas ändern? Schließlich lehnt eine große Mehrheit der Deutschen Honorare in der Finanzberatung ab, wie mehrere repräsentative Umfragen zeigen.“

Rauch: Bereits heute verfügen Honorarberater über eine hinreichend große Anzahl an provisionsfreien Lösungen für ihre Mandanten. Eine gesetzliche Regelung wäre jedoch für den Verbraucher vorteilhaft. Die von Ihnen genannten Umfrageergebnisse halte ich für blanken Unsinn und häufig interessengetrieben. Fast alle diese Studien haben Versicherer, Banken oder Strukturvertriebe in Auftrag gegeben und sie zeigen Ergebnisse, die mit unserer Erfahrung aus der Praxis nichts zu tun haben. Aus jährlich zigtausenden Beratungsgesprächen wissen wir: Je mehr die Anleger über versteckte Kosten in Finanzprodukten aufgeklärt werden, desto mehr sind sie bereit, ein Honorar zu bezahlen. Zumal wenn sie feststellen, dass das Honorar unter den Provisionen und Gebühren liegt, die in vielen Finanzprodukten und -dienstleistungen enthalten sind.“ *Manager-Magazin (Auszug) 18.11.2010*

Allianz & Gesamtkostenquote

„Wir gehen im kommenden Jahr den Weg der Transparenz konsequent weiter und weisen alle Kosten eines Lebensversicherungsvertrages in einer zentralen Kennziffer, der Gesamtkostenquote, aus. Die Kosten sind damit für alle Produkte vergleichbar, die diese Kennziffer einsetzen.“

Für einen Produktvergleich gilt aber auch: Allein die Kosten zu betrachten ist wenig sinnvoll. Um ein aussagekräftigeres Bild zu erhalten, nennen wir die Gesamtkostenquote zusammen mit Wertentwicklungen vor allen Kosten.

Für unsere kapitalmarktnahen Produkte bedeutet dies, dass wir künftig in den Modellrechnungen auch die Fondskosten explizit berücksichtigen.“

8. November 2010 – Versicherungs-Journal (Auszug) 8. November 2010 / Dr. Volker Priebe, Leiter der Abteilung Produktentwicklung, Allianz Leben

„... interessiert uns nicht.“

„Die Gläubiger fordern mittlerweile mehr als 55 Millionen Euro vom Insolvenzverwalter. Darunter sind auch große Forderungen wie die der AXA Krankenversicherung, die Vorschüsse und Provisionen im Wert von 10,9 Millionen Euro abschreiben muss.“

Irgendwelche Lehren mag der Konzern aus der Zusammenarbeit mit der MEG indes nicht ziehen. Die hohen Provisionen seien in der Branche üblich, sagt AXA-Sprecher Ingo Koch. „Wie die Berater zu ihrem Geld kommen und was sie damit machen, interessiert uns nicht.“

DER SPIEGEL, Nr. 47, 22.11.2010, (Auszug Seite 105 bis 109 / Versicherungen)

Größter Fondsanbieter will Provisionen abschaffen

„*Revolution in der Finanzberatung?* James Dilworth, Chef von Allianz Global Investors, pocht auf einen Systemwechsel: Honorare statt versteckter Gebühren, von denen der Kunde nichts erfährt.“



James Dilworth geht in die Offensive. Der Chef von Allianz Global Investors, mit einem verwalteten Vermögen von 350 Milliarden Euro Deutschlands größte Fondsfirma, plädiert für ein völlig neues Gebührenmodell im deutschen Finanzvertrieb.

Wenn der Kunde bisher beispielsweise einen Fonds kauft, zahlt der Fondsanbieter an die Bank des Kunden versteckte Provisionen, von denen der Kunde nur auf Nachfrage erfährt – für Verbraucherschützer eine Benachteiligung des Anlegers. „Die Verkaufsprovisionen sind nicht förderlich, aber deswegen wird keine Bank sie abschaffen. Ich favorisiere deshalb ein Modell wie in Großbritannien“, sagte Dilworth der Süddeutschen Zeitung. In Großbritannien hat der Gesetzgeber Verkaufsprovisionen auf Finanzprodukte ab 2012 verboten. „Dort bezahlt der Kunde direkt ein Beratungshonorar, was eine unabhängigere Beratung ermöglicht“, meint der 54-jährige Amerikaner. Dilworths Vorschlag wird vielen Vertriebsleuten missfallen.“

Süddeutsche Zeitung (Auszug): 08.11.2010

» Das zuständige Bundeswirtschaftsministerium beabsichtigt unverändert, die provisionsfreie Honorarberatung in der Gewerbeordnung zu verankern, teilte ein Ministeriumssprecher mit. «

DIE WELT (Auszug): 04.11.2010