

"Widersprüchliche Konzeption spricht für Praxisferne"

Oliver Heller vom Stuttgarter Family Office A/Ventum über den 10-Punkte-Plan zur Honorarberatung aus dem Bundesverbraucherschutzministerium



Oliver Heller, A/Ventum

Eine Wundertüte bunter Versprechen, getrieben vom Wunsch nach versteckter Bereicherung: So scheinen Finanzberater das Standardberatungsgespräch zu führen. Das unterstellt zumindest der Regulierungsvorstoß des Bundesverbraucherschutzministeriums. Allerdings ist dieser Entwurf in sich nicht wirklich schlüssig. Im Kern stört an der Linie, dass Beratung mit Produktselektion gleichgesetzt wird. In jeder ernsthaften Kundenbeziehung spielt die Auswahl von Produkten bei der Planung von Vermögensmehrung und -sicherung nur eine nachgelagerte Rolle. Völlig entkoppelt von Anbietern strebt die Analyse der individuellen Situation danach, eine an den Möglichkeiten des Klienten orientierte Finanzplanung vorzunehmen, Klarheit zu schaffen über Ziele und die Wege, diese zu erreichen. So entsteht eine Architektur zur Schaffung finanzieller Sicherung. Dafür ist Honorarberatung absolut sinnvoll. Um in der architektonischen Metapher zu bleiben, legt hier der Architekt nicht fest, von welchem Hersteller die Klingel sein soll. Das Haus wird geplant und berechnet, Materialauswahl und -einkauf erfolgt erst in einer ganz anderen Phase. Hier setzt die Regulierung aber gar nicht an, sie schreibt Produktkenntnis vor, die an dem Punkt gar nicht gefragt ist. Nur mit einem fundierten Finanzplan in der Hand kann der Kunde selbsttätig oder mit erneuter beraterischer Leistung in den verschiedenen Segmenten die für ihn besten Produkte suchen. An dem Punkt spricht auch nichts gegen Provisionen, die - und da hat der Entwurf recht - vollkommen transparent gehalten werden müssen. Spannend wird sein, wie die bisher noch recht abstrakte Trennung der Berufsbezeichnungen und Beratungsprofile der Praxis in der Klientenbeziehung so gerecht werden soll.