

# Provisionsvertrieb auf dem Prüfstand

Die BMELV-Studie als (Mit-)Auslöser der  
aktuellen Honorarberatungsdebatte

16. CHARTA-Marktplatz  
Neuss, 5. Mai 2010

Marco Habschick

## Unser Auftrag: Neue Perspektiven gewinnen

### Forschen, um zu beraten – beraten um zu forschen

Wirtschaftsforschung und praktische  
Beratungstätigkeit synergetisch verknüpfen

### Die Kunden der Kunden kennen

An der Schnittstelle von Kunden- und  
Anbieterinteressen bedarfsgerechte und  
effiziente Lösungen entwickeln

### Neue Impulse geben, Komplexität beherrschen

Mit interdisziplinären Teams in einem inter-  
nationalen Netzwerk innovative Lösungen finden

*Kunden verstehen –  
um Anbieter zu beraten*



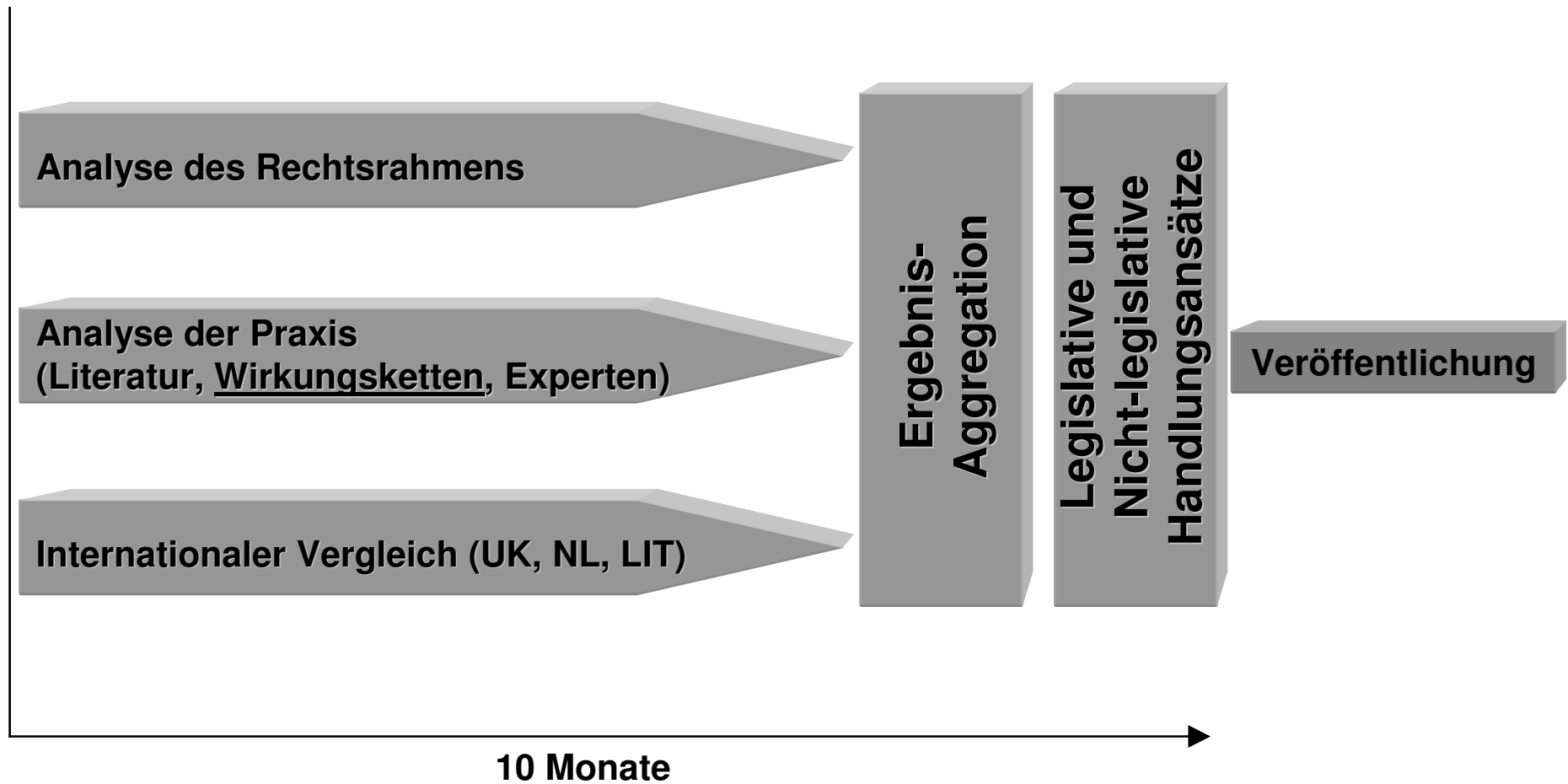
*Anbieter verstehen –  
um Kunden zu beraten*

## Agenda

1. **Nachlese zur Studie**
2. **Chancen & Grenzen von Honorarberatung**
3. **Effiziente Regulierung:  
Standortbestimmung Mai 2010**

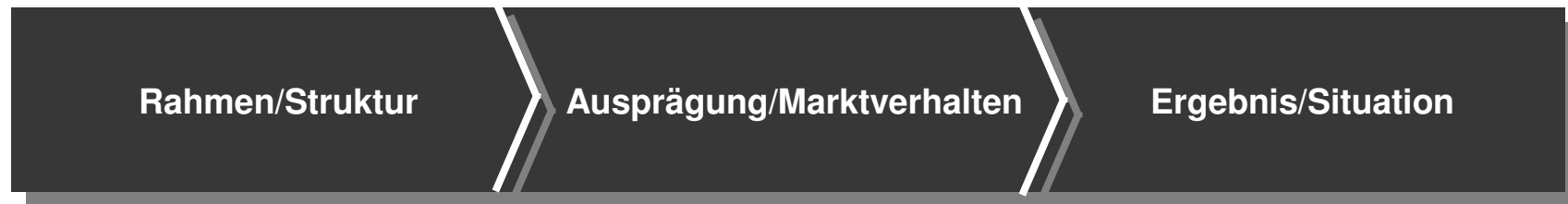
## E&J-Studie "Anforderungen an Finanzvermittler" für das BMELV

### Forschungsdesign



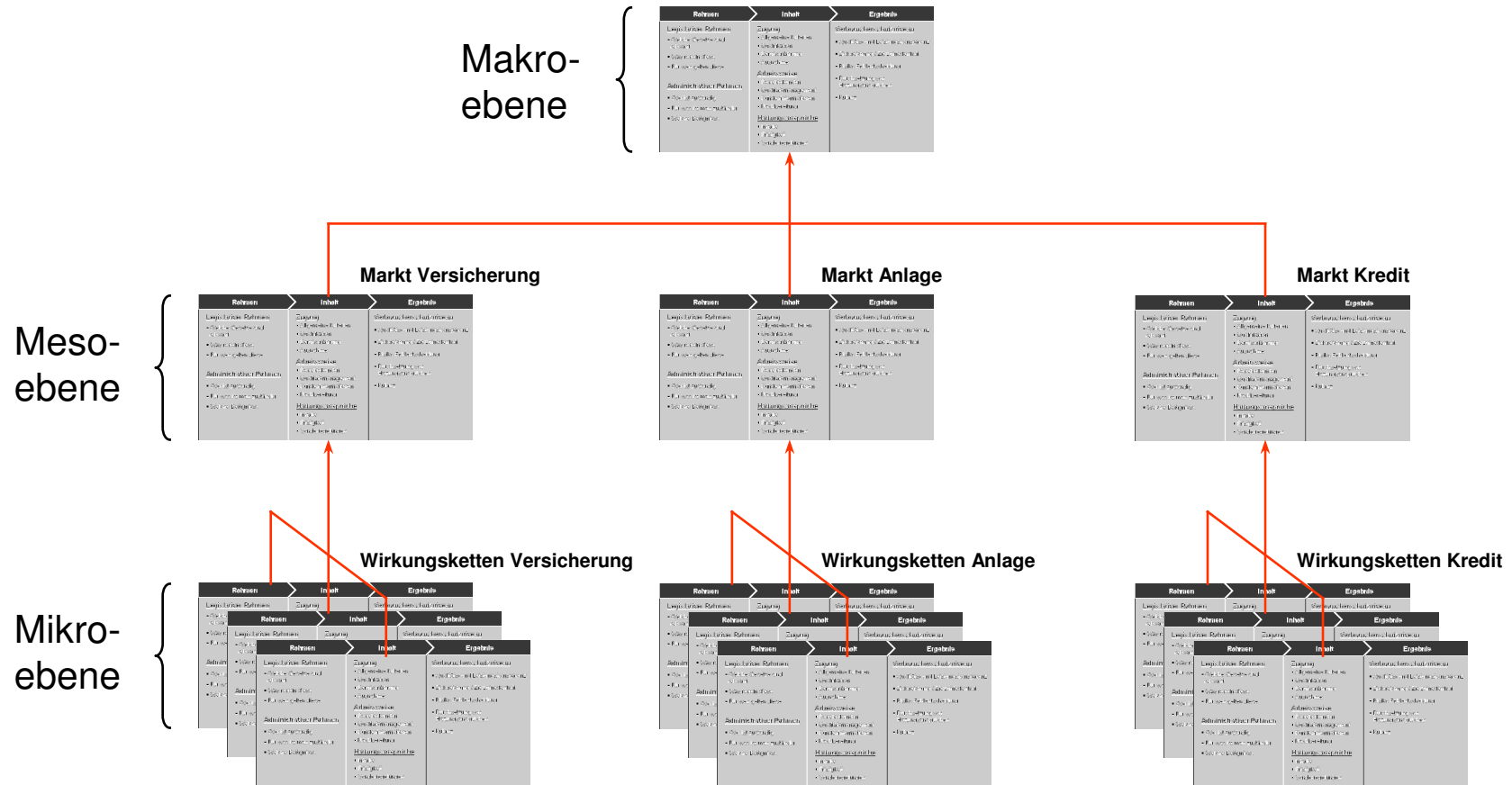
## Methodisches Konzept (1/2)

### Wirkungsketten-Analyse



## Methodisches Konzept (2/2)

### Wirkungsketten auf verschiedenen Ebenen



## Ergebnisse der E&J-Studie

### In Kurzform:

- Finanzvermittlungsmarkt in Deutschland hat Besonderheiten: Hohe Anzahl an Akteuren, fragmentiertes, inkonsistentes rechtliches Rahmenwerk.
  - Verbraucher agieren meist arg- und planlos. Fehlentscheidungen sind eher die Regel als die Ausnahme, fallen aber oft lange Zeit nicht auf.
  - Im EU-Vergleich spielt Deutschland nach wie vor keine Vorreiterrolle bei einer verbraucherfreundlichen und marktkonformen Gestaltung der Finanzvermittlung.
  - Umsetzung von VersVermR und MiFID sind überfällige erste Schritte, aber derzeit nicht praxisgerecht ausgestaltet (extremer Aufwand, wenig Ergebnis).
  - Das herkömmliche Geschäftsmodell der Provisionsberatung hat systematische Grenzen hinsichtlich der Beratungsqualität.
-

## Honorarberatungsdiskussion 2010

### Überall Verständigungsprobleme...

**Politiker sagen:** „*Wir wollen das – wissen aber nicht wie.*“

**Kunden sagen:** „*Klingt nicht schlecht, kostet das was?*“

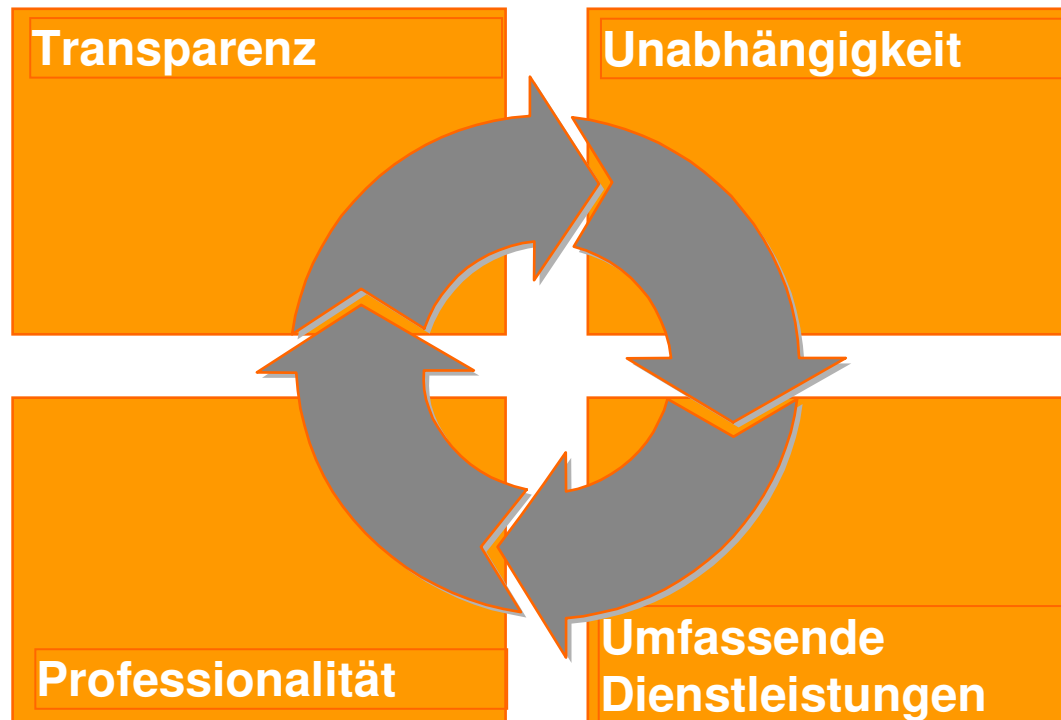
**Vermittler sagen:** „*Wofür soll das gut sein?*“

**Wir sagen:** „*Honorarberatung bringt dann etwas, wenn sie zu besseren Finanzentscheidungen der Kunden verhilft.*“

---

## Honorarberatung – in der Theorie überlegen...

**Prinzip: Neutralität der Entlohnungshöhe gegenüber dem Beratungsergebnis**



## Honorarberatung im Wirtschaftsleben

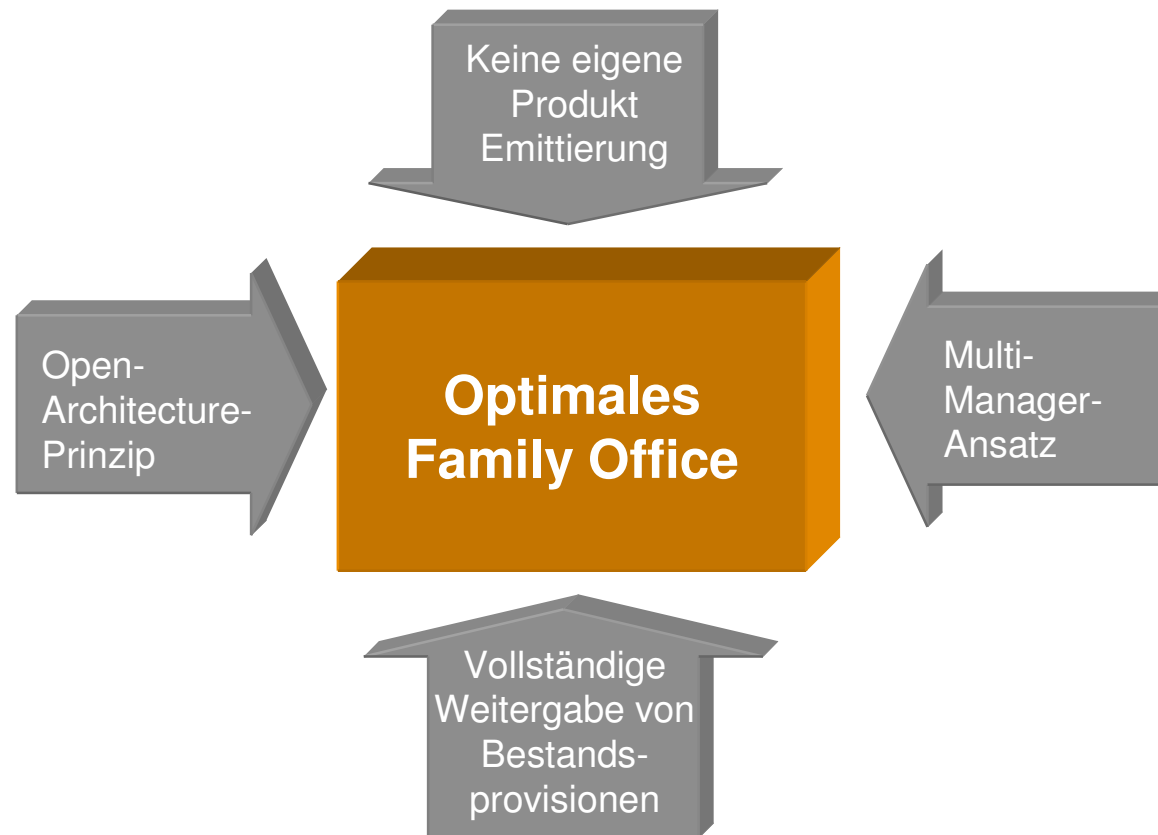
### Wo Dienstleistung ist, ist das Honorar nicht weit

- ❖ Steuerberater
- ❖ Wirtschaftsprüfer
- ❖ Rechtsanwalt
- ❖ Unternehmensberater
- ❖ Arzt
- ❖ Architekt
- ❖ Sachverständiger
  
- ❖ Gut 170 Versicherungsberater
- ❖ Family Office/Financial Planner

Honorierung ist „natürliches Geschäftsmodell“ in den beratenden Berufen.  
Finanzdienstleistungen haben sich hier abgekoppelt.

## Honorarberatung – Tradition auch in Nischen des Finanzbereichs

Modell ist im Wealth Management und Family Office etabliert



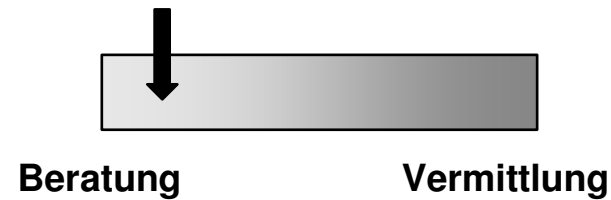
Quelle: E&J

## Geschäftsmodelle: Der kleine Unterschied

### Gewichtung der beiden Leistungsbestandteile der Finanz-Dienstleistung

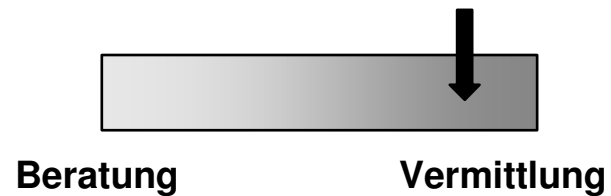
#### Honorarmodell:

Kernleistung ist die Beratung.



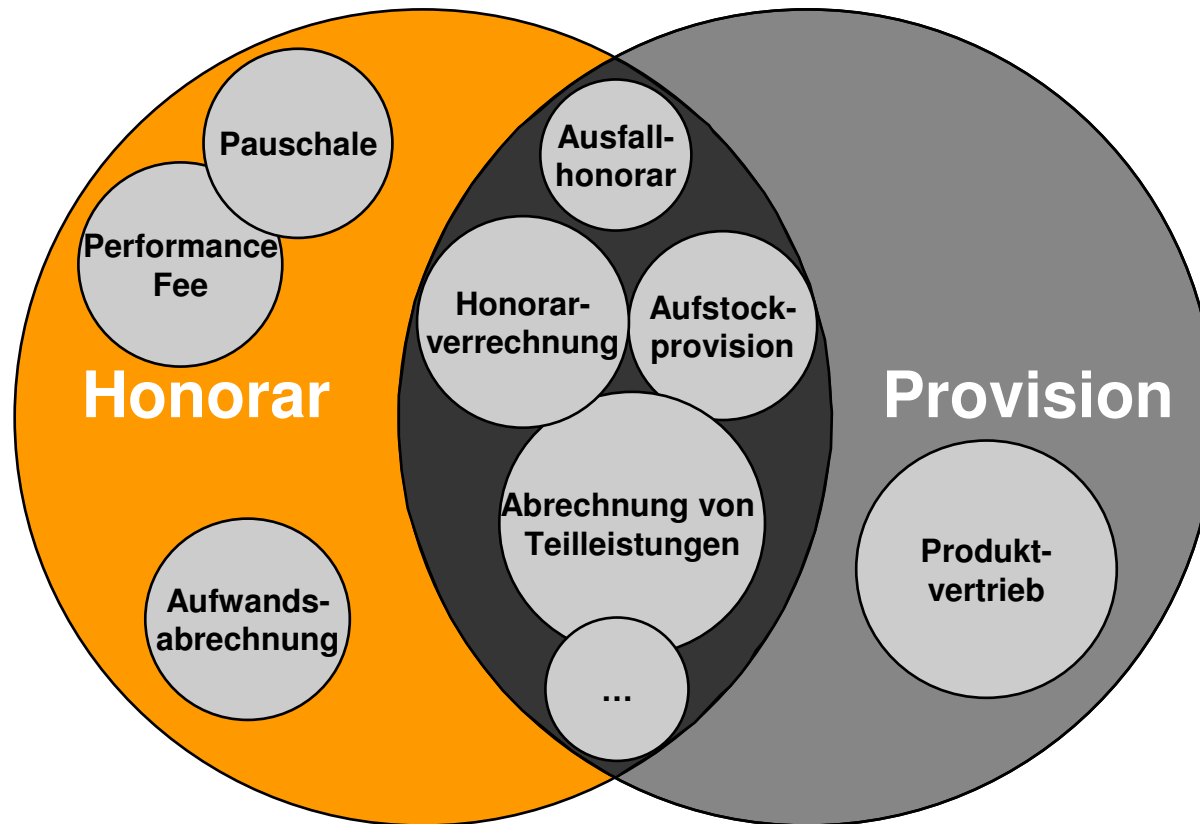
#### Provisionsmodell:

Kernleistung ist die Vermittlung.



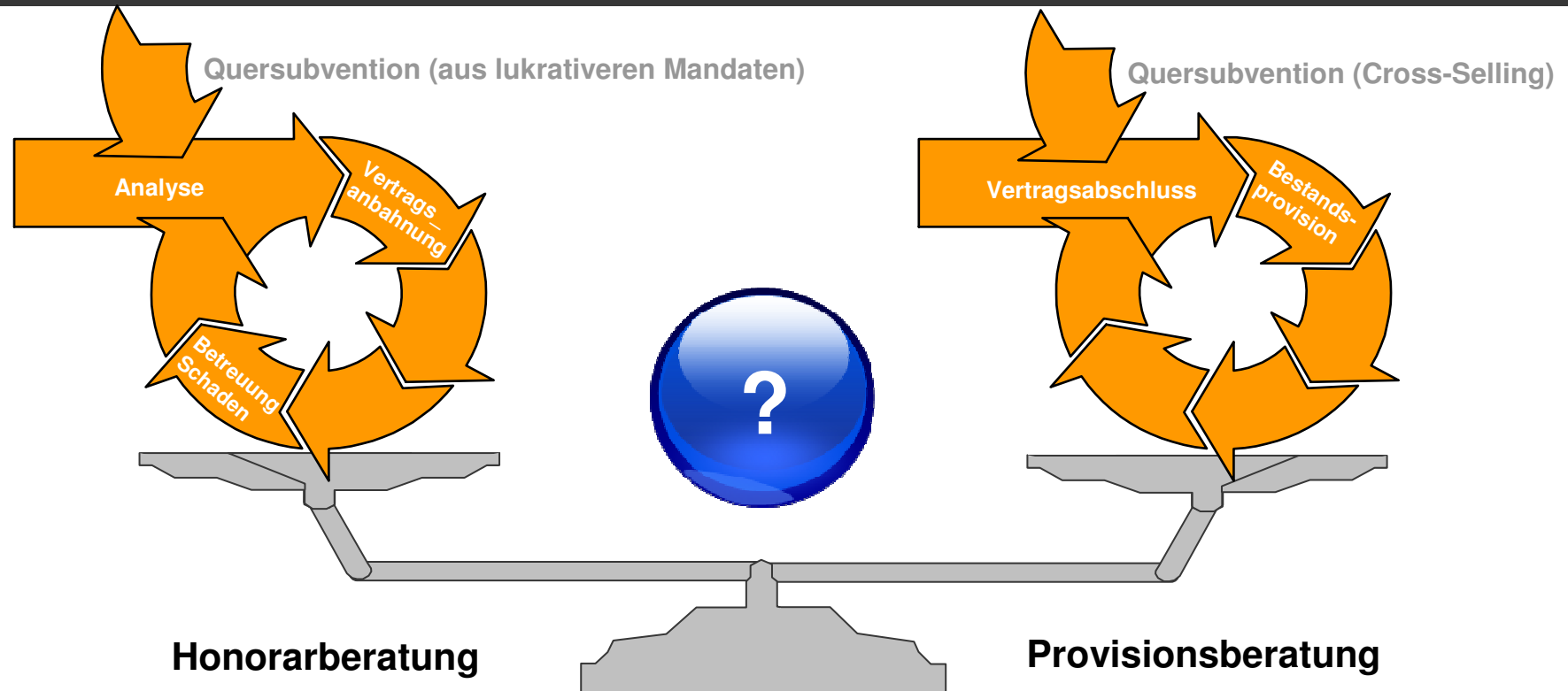
## Honorarberatung - Was genau?

### Aktuelle Geschäftsmodelle (Auswahl)



## Die meiststrapazierte Frage - Was lohnt sich finanziell für den Kunden?

### Gesamtbudgets im Zyklus: Lauter "Äpfel und Birnen"



Ohne Gegenüberstellung der Zahlungsströme im gesamten Lebenszyklus eines Kunden ist kein seriöser Vergleich möglich.

## Honorarberatung - ein scheues Reh?

Wackelige Empirie - zwei Umfragebeispiele 2009

Würden Sie Honorarberatung wählen?

Ja: 20%

Quelle: TNS Infratest

Ja: 70%

Quelle: Honorarkonzept



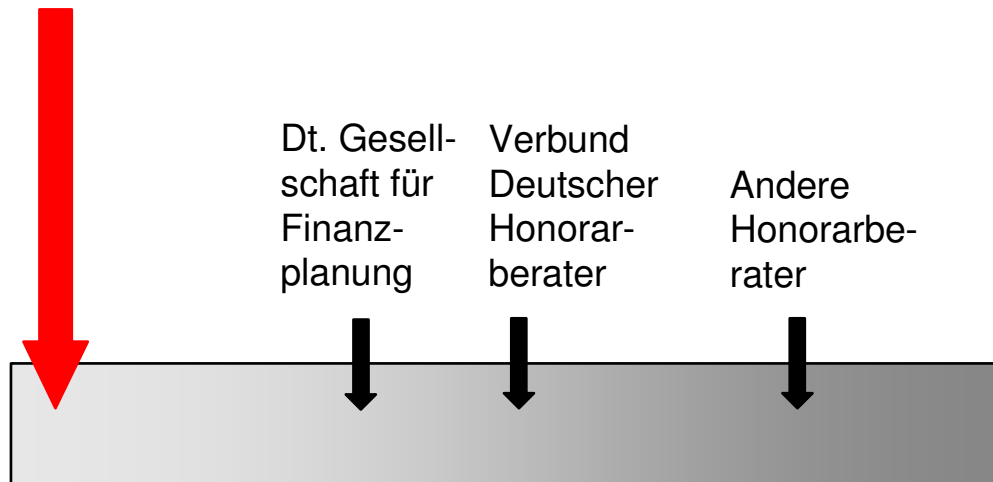
## Was Kunden zahlen würden

...und was sie zahlen müssen



Zahlungsbereitschaft laut Studien: 51-63 Euro/Std.

Quellen: BBDO, Honorarkonzept



**Tatsächliche Stundensätze:**

138€

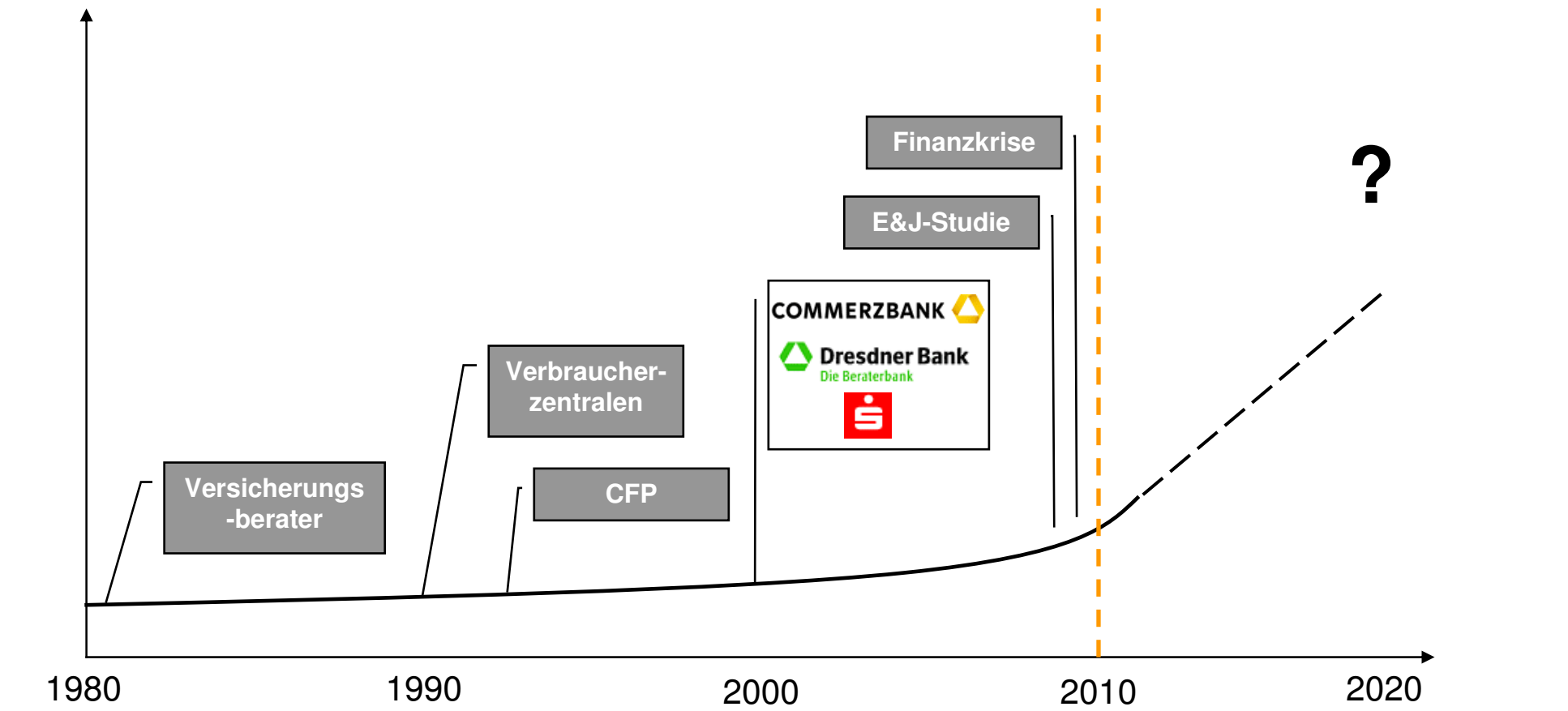
125-160€

182€

Quelle: Finanztest

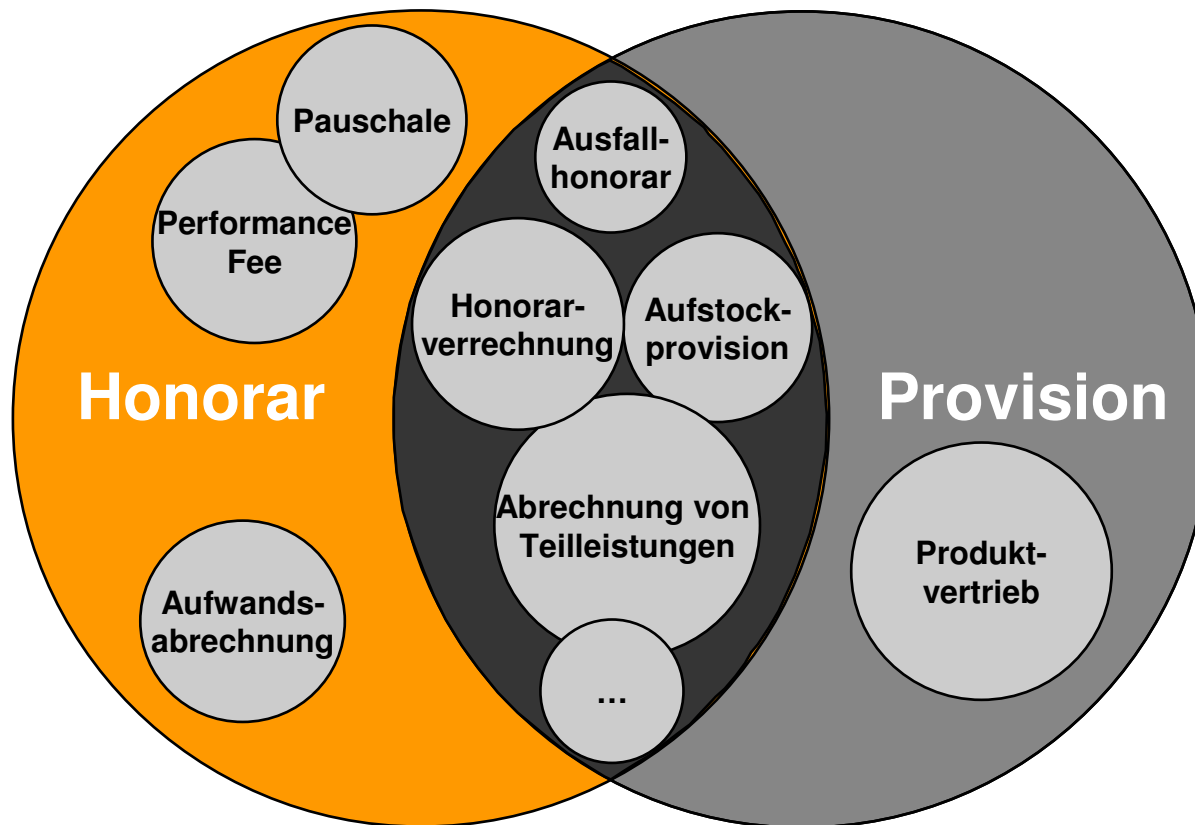
## Fazit und Ausblick I

Honorarberatung: Zunehmende Dynamik auf nicht mehr irrelevantem Niveau



## Fazit und Ausblick II

Analyse und Positionierung: Welches Geschäftsmodell für welche Zielgruppen?



**Vielen Dank.**

**marco.habschick@eversjung.de**

**040-3680968-30**

**<http://www.eversjung.de>**

---