

VEREINFACHER

HONORAR- ODER PROVISIONSBERATUNG

Fakt Nr. 1: Unterschied

Wenn Sie sich in finanziellen Dingen beraten lassen, war es i.d.R. so, dass Sie zu Ihrem Bankberater, Versicherungsvertreter oder Makler gegangen sind und dort bestimmte Produkte abgeschlossen haben. Die Berater haben sich über die Provisionen, die in den Produkten integriert sind, finanziert. Mittlerweile gibt es als Alternative die Honorarberatung. Hier die Unterschiede in Kurzform:

Fakt Nr. 2: Merkmale der Provisionsberatung

1. Der Berater bekommt seine Vergütung von den Gesellschaften, die er vermittelt
2. Die Vergütungen sind je nach Produktparte unterschiedlich hoch
3. Die Vergütung setzt sich zusammen aus einer einmaligen Abschluss- und einer laufenden Betreuungsvergütung
4. Sie bezahlen diese Vergütungen mit Ihrer Investitionssumme oder den laufenden Sparbeiträgen
5. Die Höhe der gesamten Vergütung bekommen Sie i.d.R. nicht mitgeteilt

Fakt Nr. 3: Merkmale der Honorarberatung

1. Der Berater bekommt seine Vergütung von Ihnen als Auftraggeber, unabhängig davon, ob und wie viele Produkte Sie abschließen
2. Die Höhe des Honorars richtet sich nach dem Beratungsaufwand. Entweder wird mit Pauschalsätzen oder mit Stundensätzen gearbeitet
3. Kommt es zu einer Produktempfehlung und Umsetzung, sind diese Produkte wesentlich günstiger für Sie, weil keinerlei Provisionen fließen. Im Gegenzug zahlen Sie dem Berater ein Honorar.

Fakt Nr. 4: Nur Sie entscheiden, was richtig ist und niemand sonst

Welche Methode für Sie die Beste ist, können nur Sie entscheiden. Sie werden im Internet sehr viele Meinungen und Studien finden, warum die eine bestimmte Methode für Sie die bessere oder gar die Beste ist. Honorarberater kritisieren die Modelle der Provisionsberater, weil dadurch keine ehrliche Beratung entstehen kann und Provisionsberater kritisieren die Honorarberater, weil sie von vielen Seiten als „die Heilsbringer“ angesehen werden, obwohl das Modell noch nichts über die Beratungsqualität aussagt.

Denken Sie dabei immer daran, dass jeder sogenannte Experte, sei es ein Berater, Journalist oder Professor, sich eine Meinung gebildet hat, die er für sich selbst als „richtig“ einstuft. Das heißt aber noch lange nicht, dass das für Sie die richtige Wahl ist. Sammeln Sie die Information, die Sie benötigen und treffen für sich eine bewusste Entscheidung. Keiner anderer kann das für Sie machen.

Eine Möglichkeit für eine Entscheidung wäre es, die voraussichtlichen Kosten der unterschiedlichen Beratungsmethoden zu kalkulieren. Überlegen Sie sich am Besten, wie viel Geld Sie investieren wollen (monatlich und/oder einmalig). Auf unserer Homepage finden Sie Kostenvergleichsrechner hierzu.