

Honorarberatung: Mach's mir gegen Honorar

[16:49, 02.12.09]

Von Martin Reim

70 Prozent der Privatkunden sind grundsätzlich bereit, für eine provisionsfreie Finanzberatung ein Honorar zu zahlen. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie der Johannes Gutenberg-Universität Mainz, der Fortis-Versicherung und der Unternehmensberatung MC4MS.

Der Grad der Zustimmung steigt auf 83 Prozent, sobald die Befragten einen klaren Hinweis erhielten, dass im Fall der Honorarberatung die Vertriebsprovisionen wegfallen würden. Noch höher ist die Quote, wenn die Bemerkung erfolgte, das spezielles Produktangebot von Honorarberatern könne die Rendite steigern: Dann ist für 90 Prozent vorstellbar, sich gegen ein Honorar beraten zu lassen. Weiteres Ergebnis ist, dass die Befragten vor allem mit Blick auf die Altersvorsorge ein Honorar für angemessen halten. An der Studie nahmen 990 Bundesbürger teil; auf Seiten von Fortis war die Tochtergesellschaft Honorarkonzept eingeschaltet, bei der Uni Mainz der Lehrstuhl für Bankbetriebslehre.

Die Ergebnisse stehen im krassen Gegensatz zu einer Umfrage von TNS Infratest, welche die DZ Bank in der ersten Jahreshälfte in Auftrag gab. Demnach sind nur 20 Prozent der Bankkunden bereit, für eine neutrale Beratung ein Honorar zu bezahlen. Die Quote sinkt auf fünf Prozent, wenn der - bei Honorarberatern nicht unübliche - Stundensatz von 150 Euro erwähnt wurde. Bei dieser Studie blieben allerdings die möglichen Vorteile der Honorarberatung unerwähnt.