Ausgabe 4 | Mai 2015

Der Honorarberater

Zeitschrift für unabhängige Finanzberater

Beteiligungen neu betrachtet

Weltweit wachsen Geldmengen und Schulden, die Eurokrise schwelt, Zinsen für sichere Anleihen tendieren gegen null, und der IWF warnt vor Gefahren für die Finanzmarktstabilität. Was empfehlen in dieser Lage Honoraranlageberater ihren Kunden, damit diese nicht an Magerzinsen „verhungern“, aber auch vor Turbulenzen des Finanzsystems geschützt sind? Ein passiv ausgerichteter Berater lässt sich davon vielleicht nicht beirren. Er empfiehlt weiter, Vermögen in ETFs zu streuen und abzuwarten. Denn Krisen kommen, Krisen gehen aber auch wieder. Andere raten möglicherweise zu zusätzlicher Sicherheit durch Sachinvestments, etwa Immobilien oder Gold.

Nur wenige Honorarberater dürften auf die Idee kommen, ihren Kunden geschlossene Beteiligungen zu empfehlen. Zu schlecht ist deren Ruf, zu enttäuschend manchmal auch die Performance. Einzelne Beteiligungen fielen durch glänzende Storys, hohe Weichkosten und fehlende Transparenz auf, wenn dies auch nicht für alle gilt. Durch die Neuregulierung als „Alternative Investmentfonds (AIFs)“ hat sich aber etwas bewegt, das einen zweiten Blick rechtfertigt. Viele Emissionshäuser betrachten die AIFs als neue Chance, um bessere Produkte auf den Markt zu bringen und verlorene Kunden zurückzugewinnen. Der beste Weg dahin wäre es, transparente Nettoprodukte aufzulegen. Doch davon noch keine Spur. So läuft alles weiter über Provisionen, die nur im Nachhinein erstattet oder verrechnet werden können. Wie sind Ihre Erfahrungen mit AIFs? Ich bin gespannt auf Ihre Meinung.

Ihr Eric Czotscher

2

Beteiligungen nicht nur für Provisionsjäger

Geschlossene Beteiligungen galten vielen Honorarberatern als „Teufelszeug“. Mangels Transparenz ließen sich Chancen und Risiken schwer bewerten. Der graue Kapitalmarkt, auf dem die Beteiligungen gehandelt wurden, stand eher für Abzocke als für seriöse Beratung. Außerdem blieb die Performance vieler Beteiligungen hinter den glänzenden Prognosen zurück. Die Regulierung als „Alternative Investmentfonds (AIFs)“ ermöglicht nun einen Neustart.

4

„Mein eigenes Geld ist der beste Prüfstein“

Die Finanzberaterin Thiphaphone Sananikone will Honorarberatern die Angst vor geschlossenen Fonds nehmen und empfiehlt diese u.a. als Krisenschutz. Für den Einstieg in die Welt der AIFs gibt sie konkrete Tipps.

7

Wie Honorarberatung zum Erfolg wird

Finanzcoach Monika Müller gibt Tipps für den Umstieg in die Honorarberatung. Als Unternehmer müssen Honorarberater drei neue Rollen ausfüllen: die des Unternehmers und des Managers und die der Fachkraft.

Aufmacher

2 **Beteiligungen nicht nur für Provisionsjäger**

4 **„Mein eigenes Geld ist der beste Prüfstein“**

Recht + Politik

6 **Britisches Provisionsverbot ist kundenfreundlich**

Marketing + Strategie

7 **Wie Honorarberatung zum Erfolg wird**

Berufspraxis + Dienstleistungen

9 **Beratungsqualität soll mit Weiterbildung wachsen**

Beratungsfelder + Produkte

10 **Renditeprämien kassieren**

11 **Warum unbeliebte Wertpapiere mehr Rendite bringen**

Honorarberaterszene

12 **Neustart in die Honorarberatung**

Bildquellen Aufmacherfoto: © bubaone/LoBoCo/sjhaytov/aarrows/cat_arch_angel/Thinkstock/Getty Images, © Wilhelm Mierendorf, © FCM

Beteiligungen nicht nur für Provisionsjäger

KAGB-Regulierung erhöht Transparenz und Sicherheit / Honorarberater zurückhaltend

Von Eric Czotscher

© bubaone/LoBoCo/sjhaytov/aarrows/cat_arch_angel/Thinkstock/Getty Images

Die bunte Welt der Alternativen Investmentfonds wird derzeit von Immobilien dominiert. Es gibt aber auch Flugzeug- und Private-Equity-Beteiligungen nach neuem Recht.

Geschlossene Beteiligungen galten vielen Honorarberatern als „Teufelszeug". Mangels Transparenz ließen sich Chancen und Risiken kaum zuverlässig bewerten. Außerdem stand der graue Kapitalmarkt, auf dem die Beteiligungen bislang gehandelt wurden, eher für Abzocke als für Seriosität. Fälle wie Wölbern Invest wirken abschreckend für eine ganz Branche, auch wenn viele Unternehmen zuverlässig arbeiten. Allerdings blieb auch die Performance vieler seriöser Beteiligungen hinter den Prognosen zurück, wobei nicht nur Schiffsfonds, sondern auch Immobilien von Verlusten betroffen sind. Für eine tatsächliche Beurteilung der Lage fehlen allerdings übergreifende Daten. Eine Reihe von Banken hat mittlerweile geschlossenen Beteiligungen aus dem Vertrieb genommen. So läuft der Verkauf an Privatanleger schleppend. Stattdessen fokussieren sich viele Emissionshäuser auf institutionelle Investoren wie Stiftungen.

Verbraucherschützer kritisieren die Anlageklasse geschlossener Beteiligungen seit langem. „Der aktive Vertrieb an Privatanleger sollte verboten werden", fordert Niels Nauhauser von der Verbraucherzentrale Baden Württemberg. „Der mögliche Totalverlust, die fehlenden Marktpreisbildung und starke Anreize für Vermittler über hohe Provisionen machen Beteiligungen gefährlich." Nauhauser ist allerdings gegen ein generelles Verbot. „Die Anleger sollen auch in riskante Projekte investieren dürfen. Im Vertrieb allerdings, der Beratung suggeriert, diese Produkte aber ohne Sachkunde verkauft, richten die Produkte Schaden an."

Aus Beteiligungen werden Investmentfonds

Unter der Bezeichnung „Alternative Investmentfonds" (AIFs) versuchen die Beteiligungsfonds derzeit einen Neustart. Seit dem 22. Juli 2013 ist das Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) der Rechtsrahmen für alle offenen und geschlossenen Investmentfonds. Zu den AIFs zählen neben geschlossenen Fonds auch offene Immobilienfonds. Sie gehören nun zum weißen Kapitalmarkt, da sie der Kontrolle der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) unterliegen. Auf dem grauen Markt verbleiben Finanzinstrumente wie Nachrangdarlehen, die künftig durch das Kleinanlegerschutzgesetz reguliert werden.

Zu den wichtigsten Neuerungen für AIFs gehören die erweiterte Prospekt- und Reportingpflicht gemäß KAGB, die Pflicht, eine Verwahrstelle einzuschalten und das Vier-Augen-Prinzip für Asset- und Risikomanagement. Die Verwahrstelle kontrolliert alle Geldströme einer Beteiligung und verhindert so, dass Anlegerkapital in dunkle Kanäle fließt. Der Wert der Anlageobjekte (Net Asset Value) muss der Bundesbank jährlich mitgeteilt werden.

AIFs – Was sich durch die KAGB-Regelung verbessert hat

- Aufsicht: Die Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGs) müssen fachliche Eignung und persönliche Zuverlässigkeit der Manager, ausreichend Kapital und Erfahrung nachweisen. Es besteht die Pflicht zur jährlichen Bewertung durch Sachverständige und zur laufenden Ausweisung des Nettoinventarwerts (Net Asset Value, NAV).
- Produkte: Für Privatanleger gibt es Vorgaben zur Risikostreuung. Die Fremdkapitalaufnahme ist auf 60 Prozent begrenzt. Nachschüsse sind gesetzlich ausgeschlossen.
- Produktinformation: Wesentliche Anlegerinformationen (wAIs) müssen über Produkt, Anlageobjekte, Laufzeit und Kosten aufklären. Die Anlagebedingungen geben Leitlinien für Investments vor. Alle Unterlagen müssen die KAGB-Vorgaben erfüllen.
- Vertrieb: Das KAGB stellt geschlossene Investmentvermögen mit offenen Investmentfonds gleich. Für den Vertrieb heißt das: Mit einheitlichen Beratungsprozessen kann der Kunde zu unterschiedlichsten Produkten beraten werden. Die Dokumente können elektronisch vorgehalten und übermittelt werden.
- Assetmanagement: Ein professionelles Asset- und Risikomanagement ist nachzuweisen. Dazu gehört das Vier-Augen-Prinzip: Jede KVG braucht je einen Geschäftsleiter für die Portfolioverwaltung und das Risikomanagement.
- Transparenz: Jeder geschlossene AIF benötigt eine externe Verwahrstelle. Diese wacht über die korrekte Verwendung aller Anlegergelder und haftet für Fehler im Anlageprozess.

Quelle: bsi (gekürzt)

Der Unterschied zwischen „neuer“ und „alter“ Welt springt ins Auge: Die Emissionprospekte für AIFs sind im Vergleich zu den Beteiligungen wesentlich nüchterner, und sie erhalten nur noch selten Ablaufprognosen. Solche finden sich aber teilweise noch in den weiteren Vertriebsmaterialien.

Nauhauser hält die neuen Schutzmechanismen des Gesetzgebers im Vertrieb von AIFs im Ansatz für richtig. „Allerdings hat sich an der Anreizsituation nichts geändert, weil der Vermittler vom Emittenten und nicht vom Kunden vergütet wird“, hebt er hervor.

© Welther Verlag

Expertentipp

AIFs könnten eine wertvolle Portfolioergänzung sein. Einige Emittenten haben hervorragende Leistungsbilanzen. Eine Plausibilitätsprüfung ist aber unabdingbar. Ich hoffe auf mehr Honorarberater für AIFs.

Dr. Tilman Welther, Herausgeber von „fondstelegramm“

Markteinbruch und Neuanfang

Für die Emittenten geschlossener Fonds sorgte die Neuregelung für einen Einbruch. Erst Monate nach der Neuregelung kam Anfang 2014 der erste AIF heraus. Die Emittenten musste sich an die neuen Regeln anpassen. Über 30 Anbieter haben sich aus dem Geschäft zurückgezogen. Für die verbliebenen Emissionshäuser bietet das KAGB nun die Chance zum Neuanfang mit besseren Produkten. „Die Regulierung ist ein Segen für die Branche“, betont beispielsweise Patrick Brinker, Geschäftsführer des Emissionshauses HTB, „ohne sie würde es die Branche vielleicht nicht mehr lange gegeben.“

Genau recherchieren, vorsichtig auswählen

Dr. Tilman Welther, Herausgeber des AIF-Magazins „fondstelegramm“, empfiehlt, bei der Auswahl von Beteiligungen bedachtsam vorzugehen. Dazu gehört eine Plausibilitätsprüfung. AIFs könnten eine wertvolle Portfolioergänzung sein, aber ein Totalverlust lasse sich nicht ausschließen, warnt Welther. Die Entwicklung hänge nicht nur von Management und Kosten ab, sondern auch von der Branchenentwicklung. So seien viele Schiffsfonds gut aufgestellt gewesen, doch wegen der langen Flaute bei den Frachtraten sei ihnen schlicht die Puste ausgegangen. Aufgrund der – trotz Reportinganforderungen – immer noch unzureichenden Informationslage blieben AIFs Vertrauenssache. Welther hofft auf einen Aufstieg der Honorarberatung bei Beteiligungen. Honorarberatung garantiere eine faire Beratung ohne Interessenkonflikte.

Gebrauchte Fonds günstig erwerben

Aufgrund des noch geringen AIF-Angebots suchen Anleger auf dem Zweitmarkt nach Beteiligungen alten Stils. So stieg das Handelsvolumen der Fondsbörse Deutschland im 1. Quartal 2015 um 36 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Vor allem Immobilien- und Schiffsfonds waren gefragt. Der Vorteil: Die Fonds haben eine nachvollziehbare Performancehistorie. Anleger können sich an der Fondsbörse Deutschland über die Entwicklung informieren und eigene Erwartungen über die künftigen Erträge des Fonds bilden. Die Kurse richten sich nach Angebot und Nachfrage. Eine Bewertung der Anteile gibt es im Gegensatz zu den AIFs nicht.

> Im Internet

Honorarberater sehr zurückhaltend

Nur wenige Honorarberater haben Erfahrung mit Beteiligungen – außer vielleicht in ihrem „früheren Leben“ als Provisionsberater. So sagt der Finanzberater Frank Hofmann aus Erlangen: „Ich bin sehr skeptisch. Wenn ich die Beteiligungsportfolios meiner Kunde betrachte, haben viele die Prognosen nicht erreicht oder sind unter Wasser. Diese Form der Geldanlage lässt sich nicht gut streuen, macht viel Arbeit und schlaflose Nächte.“

Auch der Honorarberater Paul Beck aus Berlin ist skeptisch bezüglich Beteiligungen für Privatanleger. „Das ist ein spezielles Feld, für das viel Weiterbildung erforderlich ist.“ Die Angebote sind beschränkt. So hat die Frankfurt School of Finance & Management den „Closed End Fund Advisor“ wieder aus dem Programm genommen. Das PFI Private Finance Institute der EBS Business School bietet ein Kompaktstudium für Private Equity und Private Real Estate. Institutsleiter Prof. Dr. Rolf Tilmes erwartet, dass das Interesse an AIFs – nach der Neuregulierung – langsam wieder wachsen wird.

Die Honorarberaterdienstleister sind kaum auf AIFs eingestellt. HonorarKonzept verzichtet auf die Vermittlung von AIFs, da sie für die meisten Anleger nicht geeignet seien. „Bevor wir sie ins Angebot aufnehmen, müssen sie transparenter werden und als Nettotarife konzipiert sein“, sagt Geschäftsführer Heiko Reddmann. Der VDH vermittelt über seine Plattform Beteiligungen nach dem Nettoprinzip. Aber: „Die Bedeutung für Honorarberater ist gering“, so Geschäftsführer Dieter Rauch, „denn Beteiligungen sind vor allem wegen der Provision interessant.“ Nichtsdestotrotz biete der VDH eine Datenbank mit laufendem Reporting und Soll-Ist-Vergleichen auch für Altbestände. AIFs würden ohne Agio herausgegeben. Falls der Emittent die Innenprovision nicht ganz eliminiere, überweise er diese an ein Treuhänderkonto, von wo sie an den Kunden weitergeleitet würde. con.fee bietet seinen angeschlossenen Beratern zwar ebenfalls Zugang zu AIFs, aber nur nach dem Provisionsmodell. ecz

© Scope Ratings

Markt- und Kostencheck

Die neuen AIFs kommen nur schleppend auf den Markt. Im ersten Quartal 2015 wurden sieben Publikums-AIFs mit einem Eigenkapital von 218 Millionen Euro emittiert. Im vierten Quartal 2014 waren es noch 13 Fonds mit einem geplanten Volumen von 553 Millionen Euro. Erst seit 2014 werden Fonds im neuen regulatorischen Gewand emittiert, wobei der Schwerpunkt klar bei Immobilien liegt. Aussagen zu den Ratings lassen sich noch nicht machen. Derzeit konzentrieren sich die Emissionshäuser auf den Vertrieb. Dieser gestaltet sich schwierig, insbesondere für Häuser ohne Bankanbindung. Für die kommenden Jahre rechnen wir aber mit steigenden Volumen.

Positiv zu bewerten ist der Rückgang der Weichkosten, die in der Vergangenheit häufig ein Kritikpunkt waren. Anfang 2015 betrugen sie durchschnittlich 9,7 Prozent des Eigenkapitals. Ende 2014 waren es noch 12,3 Prozent. Ein zusätzliches Agio in Höhe von 5 Prozent ist nach wie vor der Regelfall. Zum Vergleich: Die Initialkosten der von Scope untersuchten Fonds aus den Jahren vor der AIF-Richtlinie betrugen im Durchschnitt 15,4 Prozent. Weichkosten umfassen alle Kosten, die bei Auflegung und Vertrieb eines Fonds anfallen, davon etwa zwei Drittel Provisionen, und von der Investition des Kunden abgehen.

Sonja Knorr, Director AIF bei der Scope Ratings AG

© Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG

Zweitmarkt als Alternative

An der Fondsbörse Deutschland werden Anteile von mehr als 5.000 gelisteten Fonds gehandelt. Mit fast zwei Dritteln des Handelsvolumens machen Immobilienfonds vor Schiffsbeteiligungen das größte Anlagesegment auf dem Zweitmarkt aus. Die Kurse liegen derzeit im Durchschnitt aller Anlageklassen bei rund 46 Prozent des Nominalwerts. Dabei ist zu berücksichtigen, dass Fonds meist erst nach acht Jahren Laufzeit das erste Mal auf dem Zweitmarkt gehandelt werden.

Während dieser Zeit wurden in der Regel bereits Auszahlungen geleistet, so dass ein Verkäufer, der über zehn Jahre eine Auszahlung von vier Prozent pro Jahr bekommen hat, mit einem Kurs von 46 Prozent einen Gesamtmittelrückfluss von 86 Prozent vor Steuern erzielt. Die Bandbreite der gehandelten Fonds reicht von seit 40 Jahren laufenden (und auszahlenden) Immobilienfonds, für deren Anteile heute immer noch bis zu 700 Prozent des damaligen Nominalwerts gezahlt werden, bis zu wenige Jahre alten Immobilien- oder Schiffsfonds, deren Kurse bei nur noch 0,5 Prozent liegen. Letztlich muss jeder Fonds einzeln betrachtet werden.

Alex Gadeberg, Vorstand der Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG

„Mein eigenes Geld ist der beste Prüfstein“

Keine Angst vor alternativen Anlagen / Hoher Aufwand für die Analyse und die Beratung

Von Thiphaphone Sananikone

Oh Gott, Sie vermitteln Beteiligungen? Haben Sie denn keine Angst?“ So oder ähnlich reagieren Beraterkollegen, wenn das Gespräch auf Beteiligungen bzw. die neuen Alternativen Investmentfonds (AIFs) kommt. Auf meine Gegenfrage, wovor man denn genau Angst haben sollte, weisen sie mich auf die Produktrisiken, aber auch auf den hohen Aufwand für die Analyse und Auswahl von Beteiligungen hin. Dafür lasse sich beim Kunden doch kaum ein angemessenes Honorar durchsetzen. Dazu kommen Haftungsfragen, Protokollpflichten etc. Die Argumente der Kollegen sind durchaus berechtigt. Geschlossene Beteiligungen können riskant sein, wenn der Berater bzw. der Anleger auf eine sorgfältige Analyse verzichtet. Gier ist hier der schlechteste Ratgeber.

Generell gilt für die Geldanlage: Da wir keine Kristallkugel für die Zukunft besitzen, ist eine ausgewogene Mischung unterschiedlicher Anlageformen für den Vermögensaufbau und die Vermögensstrukturierung unabdingbar, um Risiken zu diversifizieren und Chancen zu verbessern. Die derzeitige Situation an den Finanzmärkten ist historisch gesehen einmalig. Dafür gibt es keine Patentrezepte, die sich aus der Vergangenheit ableiten lassen. Man muss schlicht für alle Fälle gewappnet sein.

Lohnende Anlage im Niedrigzinsumfeld

In Zeiten von Niedrig- und Negativzinsen bieten Beteiligungen meinen Kunden die Chance, gute Renditen mit Sachwerten zu erwirtschaften und ihr Vermögen vor einem möglichen Verfall des Papiergeldes zu schützen. Da die Anlagen nicht an der Börse gehandelt werden, wirken sie wie ein Stabilisator in der Vermögensstruktur. Durch Doppelbesteuerungsabkommen bei Auslandsbeteiligungen zum Beispiel in den USA oder durch die Versteuerung als Gewerbebetrieb sind die Erträge oft auch steuerlich günstiger als herkömmliche Kapitalanlagen. Viele erfolgreiche institutionelle Anleger setzen auf Sachwerte. Beispielsweise erzielte die Yale University in der schwierigen Kapitalmarktdekade von 2001 bis 2011 eine Nettorendite von durchschnittlich 10 Prozent p.a., weil sie in ihrem Portfolio Immobilien und Private Equity mit über 50 Prozent gewichtet hatte.

Obwohl ich eine positive Einstellung zum Leben und Vertrauen in den deutschen Staat habe, setze ich in der Beratung auf eine möglichst breit diversifizierte Anlagestrategie. Neben den bekannten Anlageklassen empfehle ich deshalb auch Investitionen in geschlossene Beteiligungen, die seit dem 22. Juli 2013, gemäß der neuen Regulierung durch das Kapitalanlagesetzbuch, AIFs heißen. Im Vergleich zu früheren Beteiligungen auf dem grauen Kapitalmarkt, so genannt, weil er nicht reguliert war, unterliegen die AIFs des weißen Kapitalmarktes der Regulierung durch die BaFin. Fonds, die das Zulassungsverfahren und die Kontrollinstanzen der BaFin bestanden haben, erfüllen viele Voraussetzungen zur Risikoreduzierung, die für den Anleger von Bedeutung sind.

„Viele erfolgreiche institutionelle Investoren setzen auf Sachwerte.“

Regulierung ersetzt keine Analyse

Wer sich aber allein auf die BaFin-Zulassung verlässt, wird vor Enttäuschungen nicht bewahrt werden. Der Berater muss die potentiellen Beteiligungen selbst einer genauen Prüfung unterziehen. Denn während bei Aktien und Anleihen Börsen für Transparenz und eine effiziente Preisfeststellung sorgen, sind die Informationen zu Beteiligungen viel dürftiger und untereinander weniger vergleichbar. Da es sich um geschlossene Beteiligungen handelt, die den Anleger auf viele Jahre festlegen, sind andere Auswahlkriterien zu beachten als bei Wertpapieren.

Obwohl offene Investmentfonds und AIFs nun dem gleichen Regelwerk des KAGB unterliegen, handelt es sich um völlig unterschiedliche Produktgattungen. Für AIFs gibt es kein Standardaus-

© Wilhelm Mierendorf

Meine persönlichen Leitfragen für die Auswahl geschlossener Beteiligungen:

- Welche Erfahrung haben die Fondsmanager mit ähnlichen Investitionsvorhaben?
- Konzentriert sich der Manager nur auf ein Kernsegment, oder ist er in mehreren Bereichen tätig?
- Wie ist sein Track-Record? Welche Renditen kann er, nach Kosten, nachweisen? Wie sehen die Leistungsbilanzen aus? Wie viele Fonds hat er zum Erfolg geführt? Gab es Ausfälle?
- Ist die konkrete Beteiligung diversifiziert, oder handelt es sich um ein Einzelinvestment?
- Investiert das Management eigenes Geld in die Fonds?
- Wie sieht die Gewinnverteilung aus?
- Ist eine Hurdle-Rate vorgesehen, also eine Mindestverzinsung, die erreicht werden muss, bevor die Managementgesellschaft eine Gewinnbeteiligung erhält?

Dazu kommen weiche Kriterien:

- Welchen persönlichen Eindruck habe ich vom Management?
- Passen deren Einstellungen und Geisteshaltungen zu meinem Kunden?

Und der letzte „Lackmustest“ lautet:

- Würde ich einen Teil meiner eigenen Altersvorsorge in den Fonds investieren?

Tatsächlich investiere ich in der Regel eigenes Geld in geschlossene Fonds, die ich meinen Kunden empfehle. Für mich ist das der beste emotionale Prüfstein. Meine Kunden schätzen diese Art von Selbstverpflichtung.

© bubaone/LoBoCo/sjhaytov/cat_arch_angel/Thinkstock/Getty Images

wahlverfahren – so kommt es stark auf die Erfahrung und die betriebswirtschaftlichen Kenntnisse des Beraters an. AIFs sind nicht fungibel, und die Struktur der Produkte ist heterogen und vielfältig. Informationen zur Analyse und Bewertung von Beteiligungen sind teilweise schwer zugänglich. Die Geschäftsberichte müssen nun zwar den Inventarwert (Net Asset Value) einer Beteiligung angeben, doch oft erscheinen diese mit bis zu sechs Monaten Zeitverzögerung.

Studie zeigt mehr Erfolge als Misserfolge

Die Beteiligung an einem guten Fonds kann bis zu zweistellige Renditen pro Jahr nach Steuern bringen. Risiken und Chancen sind dabei untrennbar miteinander verbunden. Da die Gewinnausschüttungen aus den jeweiligen Unternehmungen erst erwirtschaftet werden müssen, bedarf es im Management höchster Disziplin in der Liquiditätsplanung. Die Investitionen sind an die Laufzeiten der Fonds gebunden. Wer sein Vermögen langfristig sichern will, wird aus Gründen der Risikostreuung eine Mischung von herkömmlichen Finanzprodukten und Sachwerten anstreben. Ein Berater, der planvoll und sorgfältig vorgeht, kann die Chancen seiner Kunden so optimal ausschöpfen.

Die aktuellste Studie zum Erfolg geschlossener Beteiligungen stammt aus dem Jahr 2012 und wurde vom damaligen Verband geschlossener Fonds VGF (heute: Bundesverband Sachwerte und Investmentvermögen, bsi) herausgegeben. Dem bsi gehören viele namhafte Emissionshäuser an. Basis der Studie waren die Leistungsbilanzen der Verbandsmitglieder. Von insgesamt 799 Beteiligungen konnten der Studie zufolge zwar 147 das eingezahlte Kapital nicht vollständig zurückzahlen. Demgegenüber erwirtschafteten aber 354 Fonds einen Vermögenszuwachs von über 50 Prozent, davon 15 Fonds weit über 300 Prozent, 138 Fonds zwischen 25 und 50 Prozent und 160 immerhin noch bis zu 25 Prozent – im Durchschnitt waren das bei den Erfolgreichen rund 63 Prozent Zuwachs.

Die 147 verlustreichen Fonds produzierten insgesamt ein durchschnittliches Minus auf das eingezahlte Kapital von 16 Prozent, wobei 91 Beteiligungen Verluste von weniger als 10 Prozent auswiesen. Der allseits gefürchtete Totalverlust trat nur bei einer Beteiligung ein. Einen Verlust von mehr als 50 Prozent erlitten sieben Beteiligungen, nicht einmal 1 Prozent aller Fonds. Wer aber bei der Auswahl und der Diversifikation der Beteiligungen die notwendige Sorgfalt walten lässt, kann im Gesamtkontext selbst den unwahrscheinlichen Fall eines Totalverlustes abfedern.

„Auch ein Totalverlust, so unwahrscheinlich er sein mag, lässt sich bei richtiger Diversifizierung abfedern."

Langfristig hoher Beratungsaufwand

Die Beratung für AIFs setzt beim Berater ein Bekenntnis zur ständigen Analyse, Prüfung und Weiterbildung voraus. Für die Anlage sind im Grunde genommen viele Sparten interessant, ob Immobilien, Private Equity, Flugzeuge oder erneuerbare Energien. Dabei gleicht aber kein Produkt dem anderen. Aufgrund des Risiko-und-Chancen-Verhältnisses empfehle ich Dachfonds, auch wenn die Kosten in Relation zu den Einzelinvestments hierbei oft höher sind. Gerade bei Anfängern mit geschlossenen Beteiligungen sollte die Sicherheit im Vordergrund stehen.

Gegenüber einigen Sparten bin ich eher skeptisch. So habe ich bei Holz noch kein überzeugendes Angebot gefunden. Das Risiko ist in Relation zur Rendite zu hoch. Bei Solaranlagen ist die Rendite ebenfalls eher mäßig. Bei Pflegeimmobilien habe ich Bedenken hinsichtlich möglicher Leerstände, da in jüngster Zeit sehr viel gebaut wird. Das erinnert an den früheren Hype bei Containerschiffen. Reine Finanzinstrumente wie Nachrangdarlehen oder stille Beteiligungen lehne ich eher ab.

„Es fehlen noch gute Honorarberaterlösungen für AIFs"

Man kann sich nicht auf eine Sparte oder ein Emissionshaus festlegen, da AIFs nur in einem bestimmten Zeitfenster zur Zeichnung aufgelegt sind. Man muss permanent Augen und Ohren offen halten. Die Innovationszyklen sind kurz, und gesetzliche Änderungen stehen regelmäßig auf der Tagesordnung. Ein gutes Netzwerk mit Beteiligungs- und Branchenexperten ist eine wichtige Voraussetzung für den Erfolg. Manche Anbieter arbeiten nur mit wenigen Vermittlern zusammen, um ihren Ruf zu schützen. Hier machen sich Kontakte bezahlt.

Nettoprodukte fehlen am Markt

Für den hohen Aufwand muss der Berater entsprechend vom Kunden vergütet werden, damit es sich lohnt. Nettoprodukte sucht man unter den AIFs aber genauso vergebens wie unter aktiven offenen Investmentfonds. Die Emissionshäuser haben hierzu auch keine konkreten Pläne. Stattdessen ist bei AIFs die Vergütung des Beraters durch Provisionen in die Produkte eingepreist. Honorarfinanzanlagenberater nach § 34h der GewO müssen diese ungemindert an ihre Kunden auskehren.

Für Finanzanlagenvermittler nach § 34f bietet sich die Möglichkeit, mit Mischmodellen zu arbeiten. Also etwa die Finanzplanung für ein Pauschalhonorar, die Beratung zur Geldanlage in offenen Fonds über ein prozentuales Honorar, das sich am Depotwert orientiert, und die Beratung zu geschlossenen Fonds über Provisionen. Alternativ kann mit dem Kunden ein Stundenhonorar oder eine pauschale Vergütung vereinbart werden, wobei im Gegenzug die Provisionen ausgekehrt werden. Dies erfordert allerdings einen hohen buchhalterischen Aufwand.

Transparenz ist alles

In jedem Fall muss an erster Stelle die Transparenz sämtlicher Vergütungen stehen. Der Kunde muss wissen, welche Kosten entstehen und wer wofür bezahlt wird. Ich biete jedem Neukunden ein kostenfreies Erstgespräch an, bei dem ich ihn über mein Vergütungsmodell informiere. So kann sich der Interessent ein genaues Bild machen.

Honorarberatung bedeutet für mich nicht, möglichst kostengünstig zu beraten. Der Kunde sucht einen Honorarberater auf, weil er sich eine neutrale und gute Beratung von einem Experten wünscht. Meiner Erfahrung nach haben Kunden kein Problem damit, dass wir mit einem Mischmodell arbeiten und bei alternativen Investments Provisionen nehmen, da wir sämtliche Kosten, sowohl die der Anbieter als auch unsere Provision, genau erläutern. Für die Zukunft wünsche ich mir aber eine effiziente Lösung, um auch AIFs per reiner Honorarberatung anbieten zu können.

Dem Kunden ist es wichtig, langfristig einen kompetenten Ansprechpartner zu haben, der ihm zeigt, wie er seine finanziellen Ziele nachhaltig erreichen kann. In Zeiten, in denen selbst der IWF davor warnt, dass Lebensversicherungen oder sogar offene Investmentfonds die nächste Krise auslösen könnten, halte ich es für unvertretbar, Kunden keine Alternativen anzubieten, nur weil es noch keine etablierten Honorarprodukte gibt. Was würden Sie nun tun, wenn Sie keine Angst hätten?

Thiphaphone Sananikone ist geschäftsführende Gesellschafterin der Berninger und Sananikone Finanzdienstleistungen GmbH

Der schnelle AIF-Einstieg – Fragen an Sie als unabhängiger Finanzberater

- Kann ich mich klar für AIFs entscheiden? Stehe ich hinter den Produkten?
- Passen AIFs zu meinen Kunden hinsichtlich Vermögensstruktur und Risikotragfähigkeit?
- Sind meine Kunden bereit, für die AIF-Beratung zu zahlen?
- Habe ich eine Erlaubnis für den AIF-Vertrieb?
- Fragen Sie einen erfahrenen Berater: Welche Produkte empfiehlt er und warum?
- Würde ich die in Frage kommenden Produkte mit meinem eigenen Geld zeichnen?
- Gelingt mir beim Kunden eine ausreichende Risikodiversifikation?

News

Geschlossene Infrastrukturfonds

© gyn9038/Thinkstock/Getty Images

Der Rat der Europäischen Union hat im April die Verordnung über „European Long-Term Investment Funds (ELTIFs)“ verabschiedet. Damit können sich Anleger an Infrastrukturprojekten in der EU beteiligen. ELTIFs sind geschlossene Fonds mit fester Laufzeit. Das ELTIF-Regime ist eine Säule des Juncker-Plans, der für Wachstum und Beschäftigung in der EU sorgen soll. Auflegen dürfen die Fonds Unternehmen, die auch AIFs emittieren dürfen. Es sind Vorgaben an die Risikostreuung zu erfüllen, der Fremdkapitalanteil ist begrenzt.

> Im Internet

Regulierung des grauen Kapitalmarkts

Der Bundestag hat im April das Kleinanlegerschutzgesetz verabschiedet. Nach dem Prokon-Skandal hat die Bundesregierung mit Tempo einen besseren Schutz der Anleger vor unseriösen Angeboten umgesetzt. Nun müssen die Anbieter strengere Transparenzpflichten erfüllen und mit schärferen Sanktionen rechnen. Vorgeschrieben sind u.a. ein Anlageprospekt und ein Vermögensanlage-Informationsblatt (VIB) für Produkte, die nun unter das Vermögensanlagegesetz fallen wie Nachrangdarlehen, partiarische Darlehen und Direktinvestments. Vermittler solcher Produkte benötigen nun eine Erlaubnis nach § 34f GewO statt wie bisher nach § 34c sowie eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung.

Merkblatt für Finanzanlagenvermittler

Die BaFin hat ein Merkblatt mit „Hinweisen zur Bereichsausnahme für die Vermittlung von Investmentvermögen und Vermögensanlagen“ herausgegeben, in der sie Rechte und Pflichten von Finanzanlagenvermittlern nach § 34f GewO zusammenfasst. „Bereichsausnahme“ bedeutet, dass solche Vermittler keine Lizenz nach § 32 KWG benötigen. Diese Regelungen gelten analog für Honararfinanzanlagenberater nach § 34h GewO. Ein zentraler Punkt: Der Berater darf zu keinem Zeitpunkt einen direkten Zugriff auf Kundengelder haben.

> Im Internet

Britisches Provisionsverbot ist kundenfreundlich

Was die deutsche Politik daraus lernen kann / Honorarberatung dehnt sich aus

Gut zwei Jahre ist es her, seit in Großbritannien die Finanzmarktrichtlinie Retail Distribution Review (RDR) eingeführt wurde. Sie hat den Vertrieb von Finanzprodukten nachhaltig verändert. Trotz aller Befürchtungen im Vorfeld hat die britische Finanzaufsicht FCA mittlerweile eine recht positive Zwischenbilanz gezogen: Die RDR habe Kunden und Maklern Vorteile gebracht.

© paolofur/Thinkstock/Getty Images

Bei Honorarberatung gehen in Großbritannien die Uhren vor.

Mit der Einführung des Honorarsystems sollte die kundenorientierte, unabhängige Beratung auf der Insel vorangetrieben werden. Das ist offensichtlich gelungen, wie Martin Wheatley, Vorstand der FCA, erklärt: „Die RDR zielt darauf, einen professionellen Finanzberatungssektor aufzubauen. Dieser soll nur Beratung anbieten, die sich an den Interessen der Kunden orientiert. Es ist zwar noch früh, aber die Anzeichen weisen darauf hin, dass die Branche positiv auf die Reformen reagiert hat.“ Ein Hinweis dafür sei der deutliche Rückgang des Verkaufs von Finanzprodukten, die vor RDR eine hohe Provision brachten. Ein weiteres Indiz: Schon ein halbes Jahr nach dem Start von RDR hatten 97 Prozent der Finanzberater den gewünschten Stand der Qualifikation.

Beratung allein im Interesse des Kunden setzt sich durch.

Fast konstante Maklerzahl

Zwar ist die Zahl der registrierten Einzelmakler in Großbritannien in den vergangenen Jahrzehnten stetig gesunken – von 187.000 (1987) auf heute 31.200 (2014). Allerdings ist der Rückgang in den vergangenen drei Jahren moderater ausgefallen als befürchtet. Die Zahl der unabhängigen Maklerfirmen ist sogar leicht gestiegen: von rund 5.230 (2013) auf 5.300 (2014), wohingegen die der Bankberater von 4.600 auf weniger als 3.200 stark gefallen ist.

Dass das Provisionsverbot für kapitalbildende Produkte in Großbritannien kein isoliertes Ereignis ist, zeigt die Entwicklung anderer europäischer Länder – ob in den Niederlanden, in Norwegen, Finnland, Dänemark oder in Schweden, wo es zum Teil seit mehr als zehn Jahren Courtageverbote und Nettoprämien gibt. In Deutschland ist ein generelles Provisionsverbot (bislang) nicht beschlossen. Es ist nur eine Frage der Zeit, bis es auch hier zu einer stärkeren Regulierung kommen wird.

Rückläufige Vermittlerzahlen in Deutschland

Unsicherheit über ihr künftiges Einnahmemodell, zunehmende Auflagen und Probleme bei der Nachfolgesuche setzen deutschen Maklern schon heute zu. Immer mehr Vermittler ziehen sich aus dem Geschäft zurück: Im März 2015 fiel die Zahl der im Versicherungsvermittlerregister eingetragenen Personen auf knapp 238.000 – 6.500 weniger als ein Jahr zuvor. Vor allem die gebundenen Versicherungsvertreter ziehen sich zurück – von 182.000 Anfang 2011 auf rund 157.100 2015. Die Zahl der unabhängigen Makler wuchs auf rund 46.700.

Britische Kunden und Vertrieb profitieren

Das Beispiel Großbritannien zeigt: Hatte die Offenlegung der Vermittlungskosten Mitte der neunziger Jahre noch eine begrenzte Auswirkung auf die Provisionssätze, so schlugen Obergrenzen für Gebühren ein paar Jahre später umso mehr durch. Die Abschaffung der Provisionen war nur der nächste, konsequente Schritt.

Profitiert haben von der mittlerweile mehr als 25 Jahre dauernden Regulierung im Königreich sowohl die Kunden, die es heute mit besser qualifizierten Beratern zu tun haben, als auch die verbliebenen Vermittler, deren Geschäft profitabler geworden ist. Konzentration, Verbraucherschutz, Beratungsqualität, Transparenz sowie das Konzept des „treating customers fairly“ haben in Großbritannien zu einer Verbesserung der Beratungssituation geführt, die für Deutschland beispielhaft sein kann.

Christian Nuschele, Director Broker & Bank Distribution Germany, Standard Life Deutschland

Ende der Provision in UK

Die RDR untersagt Versicherern und Fondsgesellschaften, Provisionen für den Vertrieb von Anlage- und Vorsorgeprodukte zu zahlen. Britische Finanzberater und Makler müssen deshalb seit Januar 2013 ihr Einkommen aus Kundenhonoraren bestreiten, die sie frei vereinbaren können und schriftlich festlegen. Produkte mit einer Risikoübernahme (Biometrie und Sach) unterliegen nicht dem Provisionsverbot.

Serie: Erfolgreich als Honorarberater – Teil 1 von 3

Wie Honorarberatung zum Erfolg wird

Selbständige müssen drei Rollen ausfüllen / Blick durch die Unternehmerbrille ist entscheidend

© triloks/Thinkstock/Getty Images

Unternehmer, Manager und Fachkraft – gemeinsam für den Erfolg

Honorarberater sind in erster Linie Unternehmer. Sie gründen ein Unternehmen oder wandeln ein bestehendes Unternehmen, zum Beispiel einen Vermittlerbetrieb, um. Der Zweck des Unternehmens ist die Beratung von Menschen bei Finanzentscheidungen. Das Dienstleistungsprodukt heißt „Honorarberatung". Das Besondere: Die Bezahlung erfolgt nur durch den Kunden. Dadurch werden der Beratungsprozess und die Beziehung zum Kunden wichtiger und intensiver. Über allem steht die Frage: Wie wird, wie bleibt mein Honorarberatungsunternehmen erfolgreich?

Impulse zur Beantwortung dieser Frage gibt ein Modell, das auf der Theorie des innovativen Unternehmers des österreichischen Ökonoms Joseph Schumpeter aufbaut. Demzufolge muss ein Unternehmer drei Rollen ausfüllen, damit er dauerhaft erfolgreich ist, und zwar die Rollen

- des Gründers und Unternehmers
- des Managers
- der Fachkraft

Diese drei Rollen haben ihre Stärken und Schwächen, aber im Zusammenspiel sorgen sie für den Unternehmenserfolg. Ist ein Unternehmen jung, fallen alle drei Rollen oft einer Person zu. Das ist eine der größten Herausforderungen. Viele angestellte Berater spüren dies und scheuen daher den Schritt in die Selbständigkeit. Nicht selten sehen sie bei anderen Gründern: Wer die Bedeutung dieser drei Rollen unterschätzt, findet sich schnell im Strudel von Überlastung und Engpässen wieder.

Entscheidend ist die Quelle des Unternehmens

Die „Quelle" ist die Person, die die Idee für ein Unternehmen oder ein Projekt hatte, und den Mut, diese auch umzusetzen. Das Konzept stammt von dem Unternehmensberater Peter Koenig. Bei der Nachfolgeregelung ist darauf zu achten, dass der Geist des Gründers unter dem neuen Eigentümer weiterleben kann.

Unternehmer denkt in die Zukunft

Der Unternehmer im Sinne von Schumpeter ist ein Visionär. Er will sein Unternehmen ständig durch Innovationen verbessern. Er ist die „Quelle" für dieses Unternehmen, mit all seinen Stärken und auch mit seinen Schwächen. Im Normalfall spielt Geld für den Unternehmer in dieser ersten Phase keine wesentliche Rolle. Nach der Gründung arbeitet der Unternehmer weiter am Unternehmen nach außen gerichtet. Er ist ihm aber in seinen Gedanken in der Regel weit voraus. Während er neue Pläne schmiedet, sind seine ersten Ideen noch gar nicht vollständig umgesetzt.

Manager setzt Vision des Unternehmers um

Der Manager sorgt dafür, dass das Unternehmen eine Spur verfolgt. Auch er arbeitet am Unternehmen, jedoch nach innen. Der Manager setzt Ideen nicht selbst um, sondern übersetzt die Vision des Gründers in Details und Abläufe. Hat der Unternehmer den Namen für die Unternehmung festgelegt, arbeitet der Manager mit einer Agentur daran, dass die Website diesen Namen auch „transportiert". Will der Unternehmer, dass sein Unternehmen auf den Kunden ausgerichtet ist, sorgt der Manager dafür, dass alle Prozesse vom ersten Kontakt bis zur komplexen Finanzberatung diese Vision abbilden. Der Manager optimiert weiter, auch wenn der Prozess schon längst steht.

Fachkraft krempelt Ärmel hoch

Fachkräfte denken nicht darüber nach, was man noch besser machen könnte – sie setzen erst einmal um. Sie sind pragmatisch und ständig im Kontakt mit Kunden. Sie passen vorgegebene Prozesse schon mal an, damit dem Kunden geholfen wird. Sie transportieren die Botschaft des Unternehmens hautnah und handfest. Sie kennen den Zielkunden am besten.

Erfolg in der Honorarberatung

Dieses Modell ist ein idealer Ausgangspunkt für die Honorarberatung. Es gibt Orientierung und bietet Lösungswege für schwierige Situationen. Wer ein Honorarberatungsunternehmen gründet, findet heute nur wenige Vorbilder oder Franchisemodelle. Der Gründer muss deshalb auf drei Fragen Antworten finden:

- **Wie kann ich frühzeitig die Weichen für alle drei Rollen stellen?** Sprechen Sie mit einem Freund über die Aufteilung der Rollen in Ihrem Unternehmen. Malen Sie diese Rollen in einem Bild auf oder stellen Sie sie mit Klötzchen auf. Schreiben Sie Ihre Erkenntnisse zu den Rollen auf. Und vor allem: Leiten Sie einen ersten großen Schritt aus diesen Beobachtungen ab, den Sie sofort umsetzen. Ein einfaches, aber wirkungsvolles Beispiel: Sie haben einen Schreibtisch? Machen Sie drei daraus. Suchen Sie einen Platz für den Unternehmer. Reservieren Sie einen Bereich, auf dem Sie nur Unterlagen für die Fachkraft „Finanzberater" ablegen. Jetzt über-

Impressum

Herausgeber und Verlag:
FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH
Der F.A.Z.-Fachverlag
Frankenallee 68–72, 60327 Frankfurt am Main
E-Mail: verlag@frankfurt-bm.com
HRB Nr. 53454, Amtsgericht Frankfurt am Main

Geschäftsführer:
Dr. André Hülsbömer, Jürgen Kiehl
Vorsitzender der Geschäftsleitung: Bastian Frien
Redaktion: Eric Czotscher (ecz), verantwortlicher Redakteur
Telefon: (069) 75 91-32 75
Telefax: (069) 75 91-80 32 75
E-Mail: eric.czotscher@frankfurt-bm.com

Verantwortlich für Anzeigen:
Dorothee Groove, Objektleitung Sales
Telefon: (069) 75 91-32 17
Telefax: (069) 75 91-32 24
E-Mail: dorothee.groove@frankfurt-bm.com

Jahresabonnement: kostenlos
Erscheinungsweise: zehnmal im Jahr

Layout: Daniela Seidel

© Alle Rechte vorbehalten.
FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH, 2015.
Die Inhalte dieser Zeitschrift werden in gedruckter und digitaler Form vertrieben und sind aus Datenbanken abrufbar. Eine Verwertung der urheberrechtlich geschützten Inhalte ist ohne vorherige schriftliche Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar, sofern sich aus dem Urheberrechtsgesetz nichts anderes ergibt. Es ist nicht gestattet, die Inhalte zu vervielfältigen, zu ändern, zu verbreiten, dauerhaft zu speichern oder nachzudrucken. Insbesondere dürfen die Inhalte nicht zum Aufbau einer Datenbank verwendet oder an Dritte weitergegeben werden. Vervielfältigungs- und Nutzungsrechte können Sie beim F.A.Z.-Archiv unter nutzungsrechte@faz.de oder Telefon: (069) 75 91-29 86 erwerben. Nähere Informationen erhalten Sie hier: www.faz-archiv.de/nutzungsrechte.

Haftungsausschluss: Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts von „Der Honorarberater" übernehmen Verlag und Redaktion keine Gewähr. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und unverlangt zugestellte Fotografien oder Grafiken wird keine Haftung übernommen.

Die drei Rollen eines Unternehmens

Unternehmer (Visionär)

- lebt seine Träume und entwickelt Visionen
- ist Energiequelle des Unternehmens
- legt Werte des Unternehmens fest
- ist in Gedanken weit in der Zukunft
- beobachtet das Unternehmen und den Markt
- gestaltet Produkte für die Zukunft

Manager (Regler)

- gießt die Visionen in Form (Plan)
- trifft Entscheidungen (Ziele) und setzt sie durch
- sorgt für optimale Aufgabenerledigung
- schafft Ordnung und Klarheit
- entwickelt Systeme und Prozesse
- kontrolliert Umsetzung

Fachkraft (Macher)

- packt an, allein und gemeinsam mit anderen
- erledigt Aufgaben schnell und direkt
- arbeitet für den Kunden
- reagiert auf Ereignisse (nicht auf Regeln)
- denkt lösungsorientiert und pragmatisch

legen Sie, ob Sie selbst als Manager fungieren wollen. Wenn ja, dann grenzen Sie einen Bereich für die Arbeit an den Prozessen ab. Achtung: Die wenigsten Unternehmer sind gute Manager. Überlegen Sie, wer Ihr Unternehmen unterstützen könnte. Vereinbaren Sie mit dieser Person ein Treffen. Wahrscheinlich freut sie sich, wenn sie Sie unterstützen kann.

■ Wer ist der ideale Zielkunde meines Unternehmens? Diese Frage klingt einfach, wird aber selten gut beantwortet. Nehmen Sie sich Zeit, am besten gemeinsam mit einem Sparringspartner. Je präziser Sie Ihren Zielkunden kennen, desto eher verstehen Sie die Bedürfnisse, die Sie als Honorarberater erfüllen. Gelingt Ihnen das nicht, wird Ihre Aufmerksamkeit wieder von „den Sirenen" der Fondsindustrie eingefangen.

■ Wie kann ich im Alltag Zeit und Raum für diese Rollen reservieren? Alle drei Rollen sind in einem Unternehmen wirksam, auch wenn Sie die Aufteilung nicht bewusst vornehmen. Sind Sie ein Solo-Unternehmer? Dann kennen Sie diese Zerrissenheit im Alltag. Wenn Sie Ihr Unternehmen – ob allein oder mit Kollegen – zum Erfolg führen wollen, werden Ihnen die drei Rollen Orientierung gegeben. Im Idealfall sind sie komplementär. In Unternehmen mit mehreren Personen sollten alle wissen, wo ihre Stärken und Schwächen liegen. Wenn alle drei Rollen Anerkennung finden, werden im Alltag leichter Kompromisse gefunden, und es entsteht Klarheit in den Arbeitsabläufen – insbesondere bei der Delegation von Aufgaben.

Ein Tipp: Nehmen Sie sich eine Stunde Zeit und sprechen Sie mit Ihrem Team über den Aufbau des Unternehmens und die Vorzüge jeder Rolle. Sind Sie noch solo? Dann stellen Sie drei Stühle im Raum auf und sprechen Sie zu den Rollen in sich selbst. Auch ein innerer Dialog kann Spannungen lösen und Ihnen Ideen und Kraft für die Weiterentwicklung geben.

Als letztes eine Frage an den Unternehmer: Für wen arbeiten Sie als Unternehmer? Für den Kunden? Nein! Sie schauen nach vorne und machen Ihr Unternehmen von Anfang an fit für die Zukunft, also für den Nachfolger. Sobald ein Unternehmer sein Unternehmen gegründet hat, ist es seine Aufgabe, alles, was er tut, an demjenigen auszurichten, der sein Unternehmen einmal übernehmen soll. Das lenkt seine Aufmerksamkeit automatisch auf die richtigen strategischen Entscheidungen. Für alle anderen Entscheidungen im Tagesgeschäft sind Manager und Fachkräfte da.

Monika Müller, Geschäftsleiterin von FCM Finanz Coaching und Autorin von „Finanzcoaching für Unternehmer" (Spinger 2013)

Anzeige

Honorarberater aufgepasst!

Alle Konzepte auch als Honorartarife verfügbar:

✔ Unfallversicherung
✔ Hausratversicherung
✔ Privathaftpflichtversicherung
✔ Wohngebäudeversicherung
✔ Risikolebensversicherung
✔ Berufsunfähigkeitsversicherung

Bei Fragen informieren wir Sie gerne ganz ausführlich unter **0611-27 87 -381 o. -382**

InterRisk
VIENNA INSURANCE GROUP

Beratungsqualität soll mit Weiterbildung wachsen

Versicherungsvermittler nutzen verstärkt „gut beraten“ / Keine Zahlen für Versicherungsberater

Über 100.000 Vermittler und Berater von Versicherungen hatten Ende des 1. Quartals 2015 ein Weiterbildungskonto bei „gut beraten“. Auf diesem Konto können Versicherungsexperten Weiterbildungspunkte sammeln, wenn sie ein Seminar oder ein ähnliches Angebot von einem der 346 akkreditierten Bildungsinstitute besuchen.

Die Initiative „gut beraten“ wurde im April 2014 von sieben Branchenverbänden und der Gewerkschaft ver.di ins Leben gerufen, um den Versicherungsvertrieb zu professionalisieren. Seither haben sich die Teilnehmerzahlen rasant entwickelt. Anfang Oktober 2014 waren bereits 45.000 Vermittler mit einem Konto ausgestattet gewesen, nun sind es mehr als doppelt so viele.

Vermittler stellen sich ihre Weiterbildung selbst zusammen.

Zum Stand März 2015 errechnen sich durchschnittlich 38 erarbeitete Weiterbildungspunkte und ein Zeitaufwand von 28,5 Stunden Weiterbildung pro Vermittler im Jahr. Die teilnehmenden Vermittler scheinen also ihre Selbstverpflichtung zum kontinuierlichen Ausbau ihrer Fach- und Beratungskompetenz ernst zu nehmen. Dabei dürfen sie völlig frei entscheiden, welche Angebote sie nutzen wollen. Es gibt keinen verbindlichen Lehrplan.

Am liebsten persönlich vor Ort

Die Teilnehmer favorisieren als Lernform Präsenzveranstaltungen: Deren Anteil an allen von der Initiative anerkannten Weiterbildungsformen beträgt 66 Prozent. Danach folgt selbstgesteuertes E-Learning mit 22 Prozent. Es handelt sich um Lernprogramme mit Kontrollfragen und eingebauten Tests, die ein Teilnehmer im Selbststudium durcharbeitet. Allerdings prüft „gut beraten“ die Angebote der Weiterbildungsinstitute nicht inhaltlich, sondern sorgt lediglich dafür, dass die Punkte korrekt berechnet werden. Durch Stichprobenuntersuchungen soll dies sichergestellt werden.

Die aktuellen Zahlen zeigen, dass die tatsächlichen Relationen der Vermittler am Markt durch die Initiative gut abgebildet sind: Aktuell beteiligen sich 47.716 Ausschließlichkeitsvermittler und weitere 28.022 Vermittler im angestellten Außendienst. Diese beiden Gruppen machen damit 75 Prozent aller Teilnehmer aus.

Makler und Mehrfachagenten vereinnahmen weitere 17 Prozent. Die Gruppe der Mitarbeiter von Versicherungsvermittlern steht für 6 Prozent der Weiterbildungskonten.

Darüber hinaus nehmen zum Beispiel auch Mitarbeiter von Banken und Sparkassen teil, die unter „sonstige Vermittler“ mit einem Anteil von 2 Prozent in der Datenbank eingetragen sind. Nach Angaben von Dr. Katharina Höhn von „gut beraten“ fallen in diese Gruppe auch Versicherungsberater nach § 34e. Da es sich hierbei noch um eine sehr kleine Gruppe honorarbasierter Berater handle, würden diese nicht gesondert erfasst. Unter den akkreditierten Bildungsanbietern ist u.a. die Infrastrukturplattform HonorarKonzept, so dass im Angebot offensichtlich auch Honorarberatungsthemen Berücksichtigung finden.

ecz

Anzeige

News

Deutsche Anleger setzen auf Sicherheit

© Jupiterimages/Thinkstock/Getty Images

Eine Meinungsumfrage von TNS Emnid in Kooperation mit Deutsche Börse Commodities, dem Anbieter des ETCs Xetra-Gold, zeigt: Die meisten Anleger bevorzugen Sicherheit vor Rendite. Basis der Studie ist eine repräsentative Befragung von 1.000 Bürgern ab 25 Jahren. Demnach setzen neun von zehn Deutschen bei der Geldanlage auf geringes Verlustrisiko. Langfristigen Werterhalt sowie die schnelle Verfügbarkeit des investierten Geldes halten 85 bzw. 81 Prozent für wichtig. Die deutschen Sparer verfolgen bei der Anlage vor allem drei Ziele: 74 Prozent wollen eine Reserve für schlechtere Zeiten, 71 Prozent sorgen für das Alter vor und 60 Prozent sparen für Anschaffungen.

> Im Internet

IWF warnt vor Gefahren durch Lebensversicherungen

Der Internationale Währungsfonds (IWF) hat in seinem „Global Financial Stability Report" im April vor wachsenden Risiken für die Stabilität der Finanzmärkte gewarnt. Dabei lenkte er den Blick auf europäische, insbesondere deutsche und schwedische Lebensversicherungen, die im Niedrigzinsumfeld auf Dauer Schwierigkeiten bekommen könnten, ihre Garantieverpflichtungen zu erfüllen. Insbesondere mittelgroße Gesellschaften seien gefährdet. Aufgrund der Verflechtung mit Banken bestehe eine Ansteckungsgefahr für das gesamte Finanzsystem.

> Im Internet

ETFs mir variabel verzinsten Anleihen

Lyxor hat einen ETF mit Floatern auf den Markt gebracht, den „Lyxor UCITS ETF SICAV (FR) - Barclays Floating Rate Euro 0-7 Y". Die im Barclays-Index enthaltenen Anleihen haben Laufzeiten von null bis sieben Jahre und ein Investment-Grade-Rating. Anstelle eines fixen habe sie einen variablen Zinskupon, der gemeinsam mit dem Marktzins steigt. Er orientiert sich an einem Referenzzinssatz wie dem Libor oder Euribor.

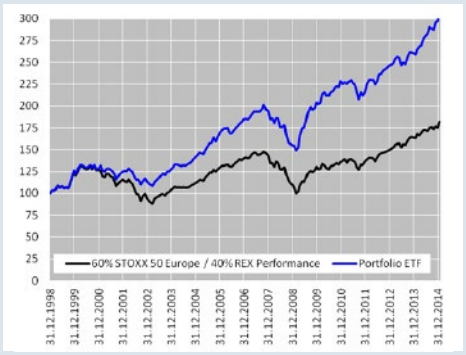
> Im Internet

Renditeprämien kassieren

Wie man mit dem Mehrfaktor-Modell systematisch den Markt schlägt

Man kommt kaum noch an einer Veranstaltung vorbei, bei der nicht gemischte Portfolios als perfekter Ausgleich zwischen Risiko und Rendite beworben werden. Mit der Einbeziehung passiver Instrumente wie Exchange Traded Funds (börsennotierte Indexfonds, ETFs), so wird vermittelt, könne ganz einfach eine ansprechende Rendite zu sehr geringen Kosten erreicht werden.

Historisch besser als die Benchmark



Quelle: Institut für Vermögensaufbau.

Doch vor einer „naiven" Portfoliokonstruktion mit einer Zusammenstellung breiter Marktindizes oder jüngst gut performender Sektoren und Länder muss gewarnt werden. Ungemanagte passive Anlagestrategien können wegen der Beschaffenheit marktkapitalisierter Indizes Verlustrisiken anhäufen. Einerseits ist die Gewichtung der Unternehmen nach ihrem Marktvolumen, die mit der Übergewichtung von Titeln einhergeht, welche bereits stark gestiegen sind, schon als prozyklisch anzusehen. Andererseits können sich auf diese Weise Preisblasen bilden, die ein problematisches Ungleichgewicht herbeiführen.

„Die Mehrwertargumentation gegenüber dem Kunden ist anspruchsvoller."

Fortschritte der Finanzwissenschaften

Dabei ist der Stand der Wissenschaft heute weiter. Aus dem Einfaktormodell, das die ganze Marktrendite auf einen einzigen Risikofaktor, das Marktbeta, reduzierte, ist ein Mehrfaktormodell geworden. Systematische Überrenditen, die in Relation zu einem marktkapitalisierten Index erzielt werden konnten, wurden bis vor kurzem noch als Managementerfolg in Gestalt eines positiven „Alpha" verstanden. Aber heute erfreuen sich Strategieindizes, die auf die passive Vereinnahmung systematischer Faktorrenditen ausgerichtet sind, zunehmender Beliebtheit.

In den vergangenen Jahren hat sich eine Reihe von Faktorprämien etabliert. Ein auf diese Faktoren zugeschnittener Index hat in den vergangenen 14 Jahren zu einem marktkapitalisierten Index jeweils eine deutliche Mehrrendite gezeigt. Die bekanntesten Beispiele für solche Faktoren sind „Value" und „Size". Value-Aktien sind Unternehmen, die sich durch ein niedriges Verhältnis zwischen dem Kurswert und dem Buchwert des Unternehmens auszeichnen. Der Size-Faktor bezieht sich auf Mid und Small Caps, also kleinere Unternehmen mit niedriger Marktkapitalisierung.

Ebenfalls gut belegt ist der Momentum-Faktor. Danach haben Portfolios mit den in den letzten drei bis zwölf Monaten gut gelaufenen Aktien auch in den folgenden Monaten eine bessere Performance aufgewiesen als der Gesamtmarkt. Beim Low-Beta-Faktor geht es um den empirisch nachgewiesenen Effekt, dass Aktien mit geringem Beta über lange Haltedauern höhere durchschnittliche Renditen erzielen als Aktien mit hohem Beta. Im Rentenmarkt konnten der Laufzeitfaktor und der Ausfallfaktor im Wesentlichen bestätigt werden.

Nicht aktiv, aber auch nicht passiv

Aus Sicht von Privatanlegern ist diese Entwicklung zu begrüßen, da der Zugang zu effizienten und ertragsstarken Anlagestrategien auf Basis von Faktorprämien zunehmend von einer aktiven Managementleistung entkoppelt wird und somit über die Investition von Indexfonds seit kurzem auch sehr kostengünstig bereitgestellt werden kann.

Dass eine Indexsteuerung über ein Mehrfaktorenmodell zu einer besseren Performance als die klassische Marktkapitalisierungsmethode (Einfaktorenmodell) führen kann, zeigt der Vergleich des „Portfolio ETF" von Deutsche Asset & Wealth Management mit einer gemischten Benchmark in der Grafik (siehe dazu auch den ausführlichen Bericht in „Der Honorarberater", März 2015, Seite 3).

Aufgabe des Beraters

Eine Herausforderung für den Berater gibt es allerdings: Die Mehrwertargumentation gegenüber Kunden ist nun anspruchsvoller, da nicht mehr mit dem klassischen Dienstleistungsversprechen argumentiert werden kann, wie zum Beispiel „Wir selektieren für Sie die besten Qualitätsaktien und kaufen diese, wenn sie unterbewertet sind". Stattdessen muss man dem Kunden die Mechanismen des Kapitalmarktes wissenschaftlich fundiert erläutern und sagen, welche Erträge realistisch erwartet werden können und welche nicht – und mit welchen Verlusten gerechnet werden muss.

Dr. Andreas Beck, Institut für Vermögensaufbau (IVA) AG

Warum unbeliebte Wertpapiere mehr Rendite bringen

Neue Forschungserkenntnisse erklären Mehrertrag aus dem Faktor-Modell

© George Doyle/Thinkstock/Getty Images

Unbeliebtheit als Renditefaktor: Zugreifen, wenn es den anderen nicht schmeckt.

Hohe Renditen sind nicht ohne hohes Risiko zu haben. Dieser Zusammenhang gilt als A und O der Kapitalanlage und besticht durch seine Logik. So liefern Aktien langfristig höhere Renditen als Anleihen. Denn Aktienanleger gehen als Eigenkapitalgeber höhere Risiken ein. Weniger klar ist das Bild bei den Rendite-Risiko-Profilen innerhalb einer Assetklasse. Hier gibt es Abweichungen von der „Norm": So weisen weniger volatile Aktien ein günstigeres Rendite-Risiko-Profil auf als hochvolatile. Wie ist das zu erklären?

Investmentstorys locken Anleger

Yale-Professor Roger Ibbotson hat das Konzept der „Unbeliebtheitsprämie" entwickelt. Er vertritt die These, dass Anleger dazu neigen, beliebten Themen zu folgen. Das ist ein Fehler: Anleger sollten den Mut aufbringen und unbeliebte Investments ansteuern. Ibbotson, der diese Erkenntnisse zusammen mit dem Morningstar-Strategen Thomas Idzorek entwickelte, vertritt eine klassische Contrarian-Position. Allerdings entwickeln beide diese in der Diskussion um Risikoprämien und die Modifikation der klassischen Portfoliotheorie. Anleger, so Ibbotson, mögen Risiken nicht, steuern aber paradoxerweise riskante Themen an, weil diese beliebt seien. Als Beispiel nennt er Emerging-Markets-Aktien. Diese seien sehr beliebt gewesen, was die Bewertungen in die Höhe getrieben habe. Künftige Renditen beliebter Anlagen seien aber häufig unbefriedigend.

Was auf den ersten Blick wie ein Behavioural-Finance-Ansatz anmutet, entpuppt sich als Versuch, klassische Risikoprämien in Einklang mit empirischen Beobachtungen zu bringen. Im klassischen Capital Asset Pricing Model (CAPM) wurde das Kapitalmarktrisiko in (systematisches) Beta und unsystematische (wegdiversifizierbare) Risiken unterteilt. In der Folgezeit wurde die Welt der systematischen Risiken weiter erforscht. Unter anderen Eugene Fama und Kenneth French haben das ursprüngliche Beta in viele Risikofaktoren aufgebrochen.

Beliebte Aktien enttäuschen

Angetrieben durch die Beobachtung, dass Aktien mit niedriger Volatilität höhere Renditen liefern als solche mit hoher „Vola", ist die Rede von der „Low-Beta-Prämie". Wer versucht, dies in Einklang mit dem Gedanken der „Risikoprämien" zu bringen, stößt an Grenzen. Warum soll die Outperformance von schwankungsarmen Aktien eine Kompensation für ein – welches? – Risiko sein? Warum sollen günstige Aktien „riskant" sein? Jedenfalls riskanter als hoch bewertete Wachstumsaktien? Ibbotson und Idzorek lösen diese Verwirrung, indem sie den Risikobegriff um das Konzept der Beliebtheit erweitern. Viele Renditequellen gehen nicht auf Risiken zurück, sondern hängen mit unbeliebten Themen zusammen. Es werden Prämien bezahlt, aber nicht für Investments, die volatiler sind.

Beliebte Aktien werden künftig eine schlechtere Rendite als unbeliebte Aktien bringen. Wachstumsaktien haben glamouröse Storys, werden sich aber schlechter entwickeln als Value-Aktien, die unbeliebt sind. „Viele Value-Aktien sind gute Investments, auch wenn sich dahinter fürchterliche Unternehmen verbergen", betonte Roger Ibbotson bei einem Vortrag auf der Morningstar Institutional Conference 2015. Auch Standardwerte sind beliebter als Nebenwerte, weshalb sie unterdurchschnittliche Renditen abwerfen; Aktien mit höherer Liquidität erfreuen sich höherer Beliebtheit als Aktien mit niedriger Liquidität, weshalb sie höhere Bewertungen (und niedrigere künftige Renditen) aufweisen.

Viele Renditefaktoren hängen damit zusammen, dass Anleger unbeliebte Investmentthemen meiden.

Mit geringerem Risiko zu mehr Rendite

Und wie passt das mit dem Phänomen der Outperformance von Low-Vola-Aktien zusammen? High-Vola-Aktien sind beliebt, weil sie oft als Ersatz für derivative Hebel verwendet werden. Viele Investoren setzen in ihren Portfolios keine Derivate ein, so dienen Aktien mit hoher Marktreagibilität als Ersatz. Diese sorgen in Abwärtsphasen für überdurchschnittliche Verluste. Da sich die Präferenzen der Investoren aller Voraussicht nach nicht ändern werden, ist die Unbeliebtheitsprämie stabil. Erst wenn Anleger im großen Stil gezielt in unbeliebte Aktien investieren sollten, könnte sich das Paradigma ändern.

Ali Masarwah,
Chefredakteur von Morningstar

© Research Affiliates Global Advisors

Expertencheck: Faktoren und Smart Beta

Eine neue Faktorprämie zu entdecken, motiviert viele junge Talente in der Finanzforschung. Mittlerweile gibt es mehrere hundert „neuer Renditequellen". Wir erwarten, dass die Zahl der Faktoren künftig zurückgehen wird, da die Datenqualität zunimmt und Faktoren sich lange nach Veröffentlichung behaupten müssen. Ein Beispiel ist die Small-Cap-Prämie. Sie wurde seit den frühen achtziger Jahren in den USA nicht mehr festgestellt, außerhalb der US-Märkte wurde sie nie bestätigt. Inzwischen ist klar, dass die ursprünglichen Daten fehlerhaft waren.

Investoren sollten sich Zeit nehmen, Faktor-Theorien zu überprüfen und ihre Verwandtschaft mit Smart-Beta-Produkten zu verstehen. Ein Faktor sollte sich zum Beispiel mit einer der folgenden Erklärungen begründen lassen: einem Marktrisiko, einem Verhaltensmuster der Anleger oder einer Rahmenbedingung, die sich schwer ändern lässt. Einige Zusatzrenditen existieren nur auf dem Papier. Was für den Anleger zählt, sind realisierte Renditen im Portfolio – nach Kosten. Auch wenn die Zahl robuster Faktoren begrenzt ist und einige Smart-Beta-Produkte nicht den Test der Zeit bestehen werden, bestehen dennoch attraktive Möglichkeiten für jeden Investor, etwa mit Value- oder Low-Volatility-Smart-Beta-Ansätzen, sein Portfolio zu verbessern.

Helge Kostka, Smart Beta Specialist, Research Affiliates Global Advisors (RAFI), für EXtra-Magazin

Neustart in die Honorarberatung

Interview mit dem Honorarfinanzanlagenberater Paul Beck

■ *Herr Beck, Sie sind erst seit wenigen Wochen Honorarberater. Was hat Sie zu diesem Schritt bewogen?*

Die Entscheidung dazu habe ich schon 2014 getroffen. Damals war ich Bankangestellter und mit meinen beschränkten Möglichkeiten in der Kundenberatung sehr unzufrieden. In der Bank ging es vor allem um den Produktverkauf, weniger um die Kundenbedürfnisse. Meiner Erfahrung nach haben die Banken nichts aus der Finanzkrise gelernt. Teilweise ist der Vertriebsdruck sogar noch gestiegen. Kosten und Kickbacks werden weiterhin verschleiert, und Beratungsprotokolle dienen nicht dem Schutz des Kunden, sondern der Absicherung der Bank.

■ *War nach diesen Erfahrungen der Weg in die Honorarberatung vorprogrammiert?*

Nein, zuerst hatte ich über eine Selbständigkeit als unabhängiger Finanzberater nachgedacht. Von Honorarberatung hatte ich keine Ahnung. Ich wollte einfach aussteigen, um Verbrauchern zu zeigen, wie sie sich gegen Banken wehren können und auf was sie bei ihren Finanzen achten müssen. Mehr oder weniger zufällig bin ich dann auf einen Dienstleister für Honorarberatung gestoßen, der mich von der „neuen Welt“ überzeugt hat.

■ *Ist denn Honorarberatung der beste Weg in eine kundenfreundliche Finanzberatung?*

Ich lehne Provisionen nicht ab. Sowohl in der Provisionsvermittlung als auch in der Honorarberatung gibt es gute und schlechte Berater. Bei einigen Versicherungsprodukten kann die Provisionsberatung sogar vorteilhaft für den Kunden sein. Der Kunde muss aber vollständig über die Kosten und die Interessen des Beraters aufgeklärt werden. Was wir brauchen, sind hohe qualitative Standards.

Wie ich Honorarberater wurde

Ich habe u.a. eine Ausbildung als Bankkaufmann und eine IHK-Zertifizierung für Versicherungslehre. Aktuell befinde ich mich in einem IHK-Studium zum Fachwirt für Finanzberatung. Anschließend beginne ich ein Studium als Bachelor für Financial Advisory Services. Das Unternehmen Strategy Beck Honorarberatung UG & Co. KG habe ich 2015 gegründet. Seit Februar 2015 bin ich in Berlin-Charlottenburg offiziell als Honorarfinanzanlageberater nach § 34h GewO sowie als Kreditvermittler nach § 34c GewO registriert. Mein nächstes Ziel ist eine Erlaubnis gemäß dem für 2016 geplanten § 34i GewO als Honorar-Kreditberater für Wohnimmobilien.

© Paul Beck

Paul Beck verstärkt die Honorarberaterszene in Berlin.

■ *Fühlen Sie sich in der Welt der Honorarberater wohl?*

Ehrlich gesagt, hatte ich auf einen stärkeren Zusammenhalt gehofft – nach dem Ellenbogenwettbewerb bei der Bank. Doch leider ist die Gemeinschaft recht zersplittert. Es gibt unterschiedliche Interessenvertretungen, die nicht an einem Strang ziehen. Dadurch erhält die Honorarberatung nicht den nötigen Schub. Dennoch war es die richtige Entscheidung.

■ *Was könnte man an dieser Zersplitterung ändern?*

Die wichtigsten Protagonisten sollten sich an einen Tisch setzen und eine Strategie erarbeiten, um die Reputation und die Qualität der Honorarberatung in Deutschland zu stärken. Möglicherweise bietet Ihr Haus als neutrale Instanz die richtige Plattform dafür.

„Ich will den Verbrauchern zeigen, wie sie sich gegen Banken wehren können und worauf sie bei ihren Finanzen achten müssen.“

■ *Ihr Start in die Honorarberatung ist noch jung. Haben Sie schon erste Klienten?*

Ich habe ohne Kunden, aber mit einer Website sowie mit Suchmaschinenmarketing begonnen. Über Suchbegriffe wie „Honorarberatung“ und „Berlin“ haben mich tatsächlich meine ersten Klienten gefunden.

■ *Reicht das Onlinemarketing aus, um sich am Markt zu platzieren?*

Derzeit verhandle ich mit einer Anwaltskanzlei über eine Kooperation. Damit will ich meinen Klienten einen Zusatzservice bieten: eine integrierte Finanz-, Steuer- und Rechtsberatung etwa bei Erbschafts- oder Nachfolgefragen. Das ist ein echter Mehrwert. Die Beratung mit den externen Experten wird in meinen Räumen stattfinden.

Meine Unternehmenswerte

- Kommunikation: Ich pflege den Dialog. Ich bin kein Jasager, sondern ein kritischer Gesprächspartner für meine Klienten.
- Selbstkritik: Voraussetzung für einen guten Ruf ist die laufende Selbstprüfung. Ich hinterfrage meine Standpunkte und prüfe Alternativen.
- Teamwork: Ich setze auf das Wissen und die Erfahrung meiner Netzwerkpartner.
- Verpflichtung: Ich unterstütze die Gesellschaft sozial und kulturell.
- Integrität: Bei Souveränität, Qualität und Objektivität lege ich die höchsten Maßstäbe an.
- Vorbildfunktion: Ich engagiere mich, um dem schlechten Ruf der Finanzbranche etwas entgegenzusetzen.

■ *Sie residieren in einem noblen Gebäude direkt am Ku'damm. Ist das nicht teuer?*

Da mein Büro kompakt ist, halten sich die Kosten in Grenzen. Mein großer Vorteil ist, dass ich mich an der „Schlagader“ Berlins befinde, und als Nebeneffekt arbeiten und leben in dem Gebäude Ärzte, Zahnärzte, Rechtsanwälte und Steuerberater. Das sind meine Zielkunden, wobei ich betone, dass sich Honorarberatung nicht nur für Besserverdiener lohnt. Ich berate auch Angestellte oder Studenten.

■ *Können sich Studenten oder einfache Angestellte Ihre Beratung leisten?*

Für Studenten biete ich vergünstigte Tarife an. Das Erstgespräch ist in jedem Fall kostenlos. Für normale Kunden berechne ich ein Stundenhonorar oder eine Pauschale je nach Thema. Pauschalen sind mir lieber, da der Klient sich dann mit Fragen nicht so sehr zurückhält, um Zeit zu sparen. Ansonsten nehme ich ein laufendes Betreuungshonorar auf das Anlagevolumen.

■ *Können Sie denn von der Honorarberatung leben?*

Das kann ich heute noch nicht sagen. Dafür ist mein Unternehmen noch zu jung. ecz

Immer aktuell und auf dem neusten Stand:

Alle aktuellen Informationen finden Sie jederzeit auf www.honorarberater-konferenz.de. Wir freuen uns Sie in Hamburg zu begrüßen! Ihr Institut für Honorarberatung GmbH & Co. KG | Marienstraße 4 | 92224 Amberg |

Cash.
Medienpartner

IFH – Institut für Honorarberatung
Veranstalter