

Der Honorarberater

Zeitschrift für unabhängige Finanzberater



Zweierlei Maß

Die neue EU-Vertriebsrichtlinie für Versicherungen (IDD) ist keine Speerspitze für die Honorarberatung. In den Verhandlungen zwischen Kommission, Rat und Parlament hat sich die Provisionslobby durchgesetzt. Die Mehrheit wollte um jeden Preis den Eindruck vermeiden, man unterstütze ein „Provisionsverbot durch die Hintertür“. Deshalb wurden fast alle Vorschläge zur Förderung unabhängiger Beratung abgelehnt. Der einzige Punkt, der die Provisionsberatung künftig in die Schranken weisen soll, ist ein Passus, demzufolge Provisionen dem Kunden nicht schaden dürfen.

Anders als bei der Regulierung für den Finanzanlagenvertrieb (MiFID II) ist in der IDD kein „unabhängiger (Versicherungs-)Berater“ definiert. Ein entsprechender Vorschlag, der zur Harmonisierung beider Regelungen beigetragen hätte, wurde abgelehnt. Das bedeutet: In Zukunft können unabhängige Berater bzw. Honorarberater, die bei Finanzanlagen alle Provisionen an den Kunden auskehren müssen, parallel Courtagen bei Versicherungen vereinnahmen. So wird mit zweierlei Maß gemessen.

Nun liegt es an der Bundesregierung, über die IDD-Vorgaben hinauszugehen, um ihr Ziel, die Honorarberatung als Alternative zur Provisionsberatung zu etablieren, zu verwirklichen. Laut IDD dürfen die Mitgliedstaaten strenger als die Brüsseler Vorgaben regulieren. Unser Interview mit Staatssekretär Gerd Billen gibt Anlass zur Hoffnung. Aber auch aus ökonomischen Gründen wird die Honorarberatung an Boden gewinnen. Davon bin ich überzeugt.

Ihr Eric Czotscher
Verantwortlicher Redakteur



Honorarberatung muss ergebnisoffen sein

Gerd Billen, Staatssekretär im Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV), über die Zukunft der Honorarberatung in Deutschland, über Pläne für einen „Honorarversicherungsberater“ und über die Aufhebung des Provisionsabgabeverbots



VDH: Pionier der deutschen Honorarberatung

Der Infrastrukturanbieter Verbund Deutscher Honorarberater GmbH sieht sich als Vorreiter „reinrassiger“ Honorarberatung. Geschäftsführer und Gründer Dieter Rauch feiert in diesem Jahr 15-jähriges Firmenjubiläum.



Honorarberater müssen umdenken

Marcel van Leeuwen zeigt, wie Honorarberater durch Kooperation mit einer Vermögensverwaltung Finanzplanung und Geldanlage effizient miteinander verbinden können – als Basis für profitable Geschäftsmodelle.

Aufmacher

- 2** „Honorarberatung muss ergebnisoffen sein“

Marketing + Strategie

- 4** Warum Honorare eine Herausforderung sind

Berufspraxis + Dienstleistungen

- 6** VDH: Pionier der Honorarberatung
9 Revolution statt Evolution
10 Honorarberater müssen umdenken
11 Honorarvermittlung ist der falsche Weg

Beratungsfelder + Produkte

- 12** Hoher Beratungsbedarf ab 45
14 Fallstricke bei der Auswahl aktiver Fonds
15 Dividendenfonds mit Vorsicht genießen

„Honorarberatung muss ergebnisoffen sein“

Interview mit Gerd Billen, Staatssekretär im Justiz- und Verbraucherschutzministerium

Die Fragen stellte Eric Czotscher



Gerd Billen will die Honorarberatung in Deutschland voranbringen, ohne allzu viele Regeln vorzugeben.

■ **Herr Staatssekretär, Sie sind u.a. für den Verbraucherschutz bei Finanzprodukten zuständig. Warum muss der Staat die Verbraucher bei Finanzprodukten schützen?**

Finanzprodukte sind Vertrauensgüter. Anders als bei Konsumgütern kann der Verbraucher Nutzen und Gefahren häufig erst in der Zukunft erkennen. Der Verbraucher muss sich deshalb auf die Beratung verlassen können, vor allem bei der Geldanlage, Altersvorsorge oder Eigenheimfinanzierung.

■ **Die meisten Verbraucher gehen für ihre Geldanlage zur Bank. Bieten Bankberater gute Beratung?**

In Banken gibt es ohne Frage gute Berater. Wenn aber auf Provisionsbasis beraten wird, können Interessenkonflikte entstehen. So werden vielleicht eher Produkte empfohlen, die hohe Provisionen bringen. In jüngster Zeit sehe ich bei den Banken aber positive Entwicklungen. So haben einige Institute die Vergütung der Mitarbeiter von deren Verkaufsergebnissen entkoppelt. Offenbar wollen die Banken auch wegen des neuen Wettbewerbs aus dem Internet kundenfreundlicher werden.

■ **Nicht nur das Internet, auch die persönliche Beratung durch Honorarberater ist eine Alternative zur Bankberatung ...**

Berater, die sich direkt vom Kunden vergüten lassen, haben tatsächlich eine bessere Ausgangsposition für eine unabhängige und bedarfsgerechte Beratung. Die Empfehlung eines Honorarberaters hängt nicht von der Provisionshöhe einzelner Produkte ab. Informierte Wohlabende setzen deshalb schon lange auf Honorarberatung, wenn es um die Verwaltung ihres Vermögens geht. Honorarberatung ist aber auch für Menschen mit geringerem Einkommen und Vermögen eine gute Lösung.

■ **Seit einem Jahr ist das Honoraranlageberatungsgesetz in Kraft, um – wie im Koalitionsvertrag vereinbart – Honorarberatung zu fördern. Viele haben den „großen Wurf“ vermisst, und die Zahl der registrierten Honorar(finanz)anlageberater ist überschaubar. Wie lautet Ihr Resümee?**

Wichtig war uns zunächst, das Berufsbild des Honorarberaters im Bereich der Geldanlage gesetzlich zu definieren. Vor ein paar Jahren wäre das noch undenkbar gewesen. Leider ist die Zahl der Honorarfinanzanlageberater noch gering. Wir müssen die Vorteile von Honorarberatung im Anlagebereich, aber auch in anderen Finanzsegmenten in der Öffentlichkeit noch bekannter machen. Leider ist sie

kein Selbstläufer. Das Gesetz ist nur ein Baustein für eine weitergehende Regulierung. Die Honorarberatung soll künftig nicht nur für die Geldanlage, sondern auch für Kredite und Versicherungen als rechtssicheres Beratungsmodell verankert werden. Zurzeit setzen wir die Wohnimmobilienkreditrichtlinie um. Danach gehen wir das Thema Versicherungsberatung und -vermittlung an. Am Ende soll ein Honorarfinanzberater aus einem Guss stehen. Die Aufteilung der Finanzberatung nach Produkten ist für Verbraucher teilweise schwer zu verstehen.

■ **Wie beurteilen Sie die neue EU-Vermittlerrichtlinie?**

Ich begrüße, dass nach teils schwierigen Verhandlungen eine Einigung erreicht wurde. Wir werden prüfen, wieviel Spielraum dem nationalen Gesetzgeber bleibt und wie wir diesen nutzen. Ich sehe eine gute Ausgangsbasis für einen starken Verbraucherschutz in der Versicherungsvermittlung.

■ **Thema Versicherungen: Es gibt schon den „Versicherungsberater“ nach § 34e der Gewerbeordnung. Bleibt es dabei?**

Honorarberater für Versicherungen sollten meiner Meinung nach künftig Produkte nicht nur empfehlen, sondern auch vermitteln können, selbst wenn

es sich dabei um Provisions-tarife handelt. Die Provisionen müssen aber dem Kunden durchgereicht werden. Die derzeitige Regelung für Versicherungsberater ist un-

befriedigend, wenn der Kunde sich nach der Beratung selbst um eine Police kümmern muss und dafür gegebenenfalls eine Vermittlerprovision zu zahlen hat.

■ **Die Vermittlung von Versicherungen und die Weitergabe von Provisionen klingt sinnvoll, ist aber nach derzeitiger Rechtslage gar nicht möglich: Bis heute gibt es ein offizielles Provisionsabgabeverbot. Wird dieses demnächst fallen?**

Persönlich halte ich das versicherungsrechtliche Provisionsabgabeverbot für überholt. Es wird ja auch seit einigen Jahren von der BaFin nicht mehr vollzogen. Wettbewerbsrechtlich sprechen durchaus Argumente dafür, das Provisionsabgabeverbot auch formal aufzuheben. In der Praxis spielt es immer häufiger keine Rolle mehr.

Honorarberatung ist auch für Menschen mit geringerem Einkommen eine gute Lösung.

■ *Unter Honorarberatern gibt es auch Stimmen, die sich gegen die Abschaffung des Provisionsabgabeverbots wenden. Diese vertreten die Meinung, dass es falsche Anreize schaffe. So könnte der Berater bevorzugt Produkte mit hoher Provision empfehlen, um damit sein Honorar direkt verrechnen zu können.*

Ein solches Vorgehen würde dem Grundgedanken der Honorarberatung widersprechen. Produktempfehlungen müssen unabhängig von jeder Provision erfolgen, und die Provisionsrückzahlung darf nicht als Verkaufsargument missbraucht werden. Wo wäre da noch der Unterschied zur Provisionsberatung? Der Honorarberater soll Produkte heraussuchen, die ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis haben und den Zielen des Verbrauchers entsprechen.

■ *Gegner der Honorarberatung argumentieren, Verbraucher seien nicht bereit, für eine Beratung zu einfachen Finanzprodukten Stundenhonorare von durchschnittlich 150 Euro zu zahlen ...*

Für einfache Standardprodukte ist meiner Meinung nach der Beratungsbedarf ohnehin gering. Über Internetvergleichsportale können Verbraucher schnell den günstigsten Tarif etwa für eine Haftpflichtversicherung ermitteln. Später können sie den Tarif leicht wieder wechseln. Dieses Segment wird sich in Zukunft immer mehr ins Internet verlagern.

■ *Dann müsste man die Verbraucher aber besser vor vermeintlich objektiven Tarifvergleichen schützen. Die Verbraucherzentralen haben kürzlich darauf hingewiesen, dass es sich bei Vergleichsportalen oft um digitale Makler handelt, die Provisionsinteressen verfolgen.*

Tatsächlich gibt es bei vielen Vergleichsportalen Interessenkonflikte. Die EU-Kommission erarbeitet zurzeit Qualitätskriterien für diese Internetangebote. Dazu gehört auch die Offenlegung des Geschäftsmodells: Verdient das Portal sein Geld mit Provisionen, Werbeeinnahmen oder Gebühren?

■ *Welche Geschäftsmodelle empfehlen Sie für eine verbraucherfreundliche Honorarberatung?*

Ich gehe davon aus, dass sich in den kommenden Jahren eine Reihe neuer Geschäftsmodelle entwickeln wird. Letztlich wird der Markt über deren Erfolg entscheiden. Ohne dem vorgreifen zu wollen, könnte ich mir bei Versicherungen eine Risikoschutzberatung gegen Stundenhonorar oder Pauschale vorstellen. Die Beratung sollte Themen wie Berufsunfähigkeit, Altersvorsorge und Pflege abdecken. Für Menschen, die häufig Beratung benötigen, kann eine monatliche oder jährliche Flatrate sinnvoll sein. Dafür führt der



Gerd Billen

Seit dem 18. Dezember 2013 ist Billen beamteter Staatssekretär im Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz. Zwischen 2007 und 2013 war er – als Vorgänger von Klaus Müller – Vorstand des Verbraucherzentrale Bundesverbands (vzbv). Zu seinen weiteren beruflichen Stationen gehörten die Leitung des Bereichs Umwelt- und Gesellschaftspolitik der Otto Group und die Geschäftsführung des Naturschutzbunds Deutschland. Gerd Billen ist Mitglied der Partei Bündnis 90/Die Grünen.

Honorarberater regelmäßig einen Versicherungs- oder Altersvorsorgecheck durch.

■ *Honorarberater, die aus der Provisionswelt kommen, arbeiten häufig mit Honorarvermittlung oder mit Mischmodellen, bei denen der Kunde zwischen Honorar- oder Provisionsvergütung wählen kann ...*

Im Grunde widerspricht dies dem Grundgedanken einer ergebnisoffenen Honorarberatung, bei der am Ende die Empfehlung für den Kunden auch lauten kann: „Sie sind gut versorgt, Sie benötigen kein weiteres Pro-

dukt.“ Die Abhängigkeit von Vermittlungshonoraren schafft falsche Anreize. Nach unserer Vorstellung muss sich der unabhängige Honorarberater von dem Provisionseinkommen gänzlich verabschieden. Um Provisionsberatern den Umstieg zu erleichtern, können Altverträge, die noch auf Provisionsbasis

abgeschlossen wurden und bei denen noch Bestandsprovisionen fließen, weiter fortgeführt werden. Neuabschlüsse dürfen jedoch nur noch gegen Honorar des Kunden erfolgen.

■ *Manche Honorarberater wünschen sich eine Vergütungsverordnung, ähnlich wie es diese schon lange für Steuerberater oder Rechtsanwälte gibt. Wäre das nicht auch aus Kundenperspektive eine sehr transparente Lösung?*

Die Zeit der Vergütungsverordnungen geht in Europa zu Ende. Im Rahmen des europäischen Binnenmarkts wird in immer mehr Berufen die freie Preisbildung gefördert. Deshalb steht meiner Meinung auch für Honorarberater kein staatliches Vergütungsverzeichnis in Aussicht.

■ *Der Begriff „Honorarberater“ ist im Gegensatz zum „Honorar(finanz)anlageberater“ nicht geschützt. Was halten Sie von einer Bezeichnungspflicht: unabhängiger Honorarberater versus provisionierter Verkäufer? Damit könnte man Verbraucher vor schwarzen Schafen schützen ...*

Die Gewerbeaufsicht bzw. die IHKs kontrollieren, ob Honorarberatung korrekt durchgeführt wird. Auch wir werden ein Auge darauf haben, unterstützt von den im Aufbau befindlichen Finanzmarktwächtern der Verbraucherzentralen. Letztlich werden aber der Markt und die Wettbewerber für wirksame Kontrolle sorgen. Die Namensgebung ist Teil der Kreativität von Unternehmen. Durch Vorschriften bekommt man das nie vollständig in den Griff. Für erfolgreiche Honorarberater ist meiner Meinung nach eine einheitliche Markenführung wichtig. Denkbar ist die Einführung eines Qualitätssiegels durch einen Verband. Eine gemeinsame Kultur von Transparenz und Ehrlichkeit mit einem entsprechenden Ehrenkodex ist die beste Voraussetzung für erfolgreiche Honorarberatung.

■ *Könnte die Bundesregierung nicht durch spezielle Zugangsvoraussetzungen für Honorarberater für ein hohes Qualitätsniveau sorgen? Kunden, die zum Honorarberater gehen, erwarten schließlich optimale Beratung.*

Wir müssen insgesamt für ein hohes Qualifikationsniveau sorgen – das gilt sowohl für die Honorar- wie auch für die Provisionsberatung. Der Berater muss fähig und bereit sein, sich in die Lebens- und Finanzsituation seiner Kunden hineinzudenken. Er muss die Erwartungen der Kunden bezüglich Renditen und Risiken auf ein realistisches Niveau führen und sollte auch deren tägliches Finanzverhalten unter die Lupe nehmen. Außerdem muss er die wichtigsten Produkteigenschaften kennen. Dies sollte durch die Sachkundeprüfung abgedeckt werden.

Honorarberater müssen sich vom Provisionseinkommen verabschieden.

Serie: Erfolgreich als Honorarberater – Teil 3 von 3

Warum Honorare eine Herausforderung sind

Geld kann die Kundenbeziehung vertiefen / Die Weichen müssen aber richtig gestellt werden



© Monika Müller

Auch Honorarberater können mit Geld Schwierigkeiten haben – wenn es um ihr Honorar geht.

Wer als Finanzberater in seiner Berufsbezeichnung mit „Honorar“ wirbt und damit explizit ein Unterscheidungsmerkmal zu anderen Beratern setzt, sollte in Bezug auf die Bedeutung von Geld besonders achtsam sein. Kunden von Banken und Versicherungen, die bisher dachten, Beratung sei kostenlos, werden nun mit der Entscheidung konfrontiert, ob sie einer bestimmten Person ein Honorar zahlen wollen. Sie sollen diese Person für eine Dienstleistung mit Geld „honorieren“ – ein schöner Akt, wenn er von beiden Seiten bewusst und mit Freude getragen wird. Doch für viele Kunden und für viele Finanzberater ist eben dies schwierig.

Besondere Anerkennung durch Geld

Was ist eigentlich ein Honorar? Das Wort stammt vom lateinischen „honorarium“ (Ehrengeschenk). Im alten Rom erhielten Rechtsberater keinen Lohn; denn Rechtsrat wurde von angesehenen und wohlhabenden Män-

nern zumeist senatorischen Rangs erteilt, die Lohnarbeit als standeswidrig ansahen. Vielmehr erhoffte sich der Rechtsberater von seiner Tätigkeit eine Steigerung seiner sozialen Geltung und damit eine erfolgreiche politische Laufbahn. Allerdings war es mit ihrem Stand durchaus vereinbar, ein Honorarium, d.h. eine Ehrengabe, als Geschenk anzunehmen.

Ob im alten Rom alle Rechtsberater diesem Ideal folgten, wissen wir nicht. Doch Honorarberatung in diesem Sinne meint: Derjenige, der einen Rat anbietet, hat „Ansehen“ und „Wohlhaben“, noch bevor er seinem Kunden seine Kompetenz zeigt. So betrachtet, setzt ein Honorar einen besonderen Stand oder eine besondere Persönlichkeit des Beraters und eine bewusste Beziehung zwischen den Beteiligten voraus.

Ein Berater, der das Geld des Kunden als Honorar erhalten will – also eine „Ehrung“ durch den Kunden erfahren möchte, kann dies besser meistern, wenn er sich mit der Tradition und Kultur des Honorars auseinandersetzt. Im besten Fall entwickelt er eine eigene Haltung dazu.

Auch Kunden spüren, dass hier etwas Besonderes geschieht. Es ist für sie ungewohnt und verlangt von ihnen eine neue Haltung zu Geld, die

sie – genau wie der Berater – erst lernen müssen.

Roter Faden für die Honorarberatung

Was verbinden Sie mit dem Wort „Honor“ bzw. Ehre? Der Duden nennt als Synonyme: Achtung, Anerkennung, Ansehen, Autorität, guter Ruf, Image, Respekt, Würde; gehobene Wertschätzung; Reputation, Ruhm, Anstand, Selbstachtung, Stolz, Wertgefühl. Welche dieser Begriffe passen für Sie? Welcher ist Ihnen – gefühlsmäßig – eher fern? Worin liegt Ihr Entwicklungspotential?

Mit Ihren Antworten auf diese Fragen halten Sie einen roten Faden auf dem Weg zum erfolgreichen Honorarberater in der Hand. Sprechen Sie auch mit Kollegen, Familie und neutralen Dritten darüber, denn Ihr Selbstbild und das Fremdbild müssen nicht übereinstimmen. Die Lücke zwischen beiden ist ihr persönlicher Entwicklungsraum, den Sie mit etwas Anstrengung – auch durch Seminare oder Coaching – erobern können.

Wenn Sie mit Ihren Kunden über ein Honorar sprechen, sollten Sie diese Fragen geklärt und reflektiert haben. Wer das versäumt, den werden seine Kunden daran „erinnern“. Entweder dadurch, dass sie noch

nicht bereit sind, ein angemessenes Honorar zu zahlen, oder indem sie trotz Ihrer nachweislich fachlich guten Leistung, lieber dort hingehen, wo keiner vorgibt, „honorig“ zu sein. Im schlimmsten Fall schickt Ihnen der Kunde die Rechnung einfach zurück. Dann beginnt die spannende Suche nach eigenen und fremden blinden Flecken – eine anspruchsvolle Reise zu sich selbst.

Die aktuelle Diskussion reduziert das Konzept Honorar auf Zahlen, Daten und Fakten. Oder sie teilt die Welt in Gute und Böse. Beides erfüllt den Anspruch – der Mensch im Mittelpunkt – noch nicht.

Demgegenüber bietet die Sehnsucht der Kunden nach angesehenen, sich selbst achtenden, würdevollen

Im schlimmsten Fall schickt der Kunde die Honorarrechnung wieder zurück.

Sie wollen als Honorarberater arbeiten? Dann stellen Sie sich diese Fragen:

- Gebührt mir ein Honorar – so, wie ich bin und mit dem, was ich anbiete?
- Kann ich es verstehen und handhaben, wenn ein Kunde mich nicht honoriert?

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, Dr. Guido Birkner (GB)
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.

Negativpropaganda führt selten zum Erfolg

Abwertung ist wie ein Bumerang: Wer sich als Berater selbst abwertet, riskiert die Beziehung zum Kunden. Menschen wollen sich identifizieren. Die meisten tun das auch mit ihrem Bankberater; selbst wenn sie durch ihn Geld verlieren. Abwertende Schlagzeilen über Banken geben diesen Kunden ein unangenehmes Gefühl, denn sie fühlen sich für ihre Entscheidung kritisiert. Die Bankenkritik steht der Honorarberatung deshalb eher im Weg. Stellen Sie sich vor: Sie suchen nach einer neuen Partnerin. Sie schalten folgende Anzeige: „Dein aktueller Partner ist doof. Er leistet nicht, was ein guter Partner leisten soll. Stattdessen nimmt er dich aus wie eine Weihnachts-gans. Deshalb nimm lieber mich ...“ Mal ehrlich, wer würde auf so eine Anzeige reagieren?

und respektvollen Beratern genügend Grund für ein Honorar. Honorarberater, die diesem Anspruch genügen, erfahren eine größere Tiefe in der Beziehung zum Kunden.

Schuld oder Quasi-Geschenk

Auch in Rom haben sich die Gewohnheiten mit der Zeit geändert: Das Honorar wurde so üblich, dass es als geschuldete Gegenleistung eingeklagt werden konnte. Plötzlich klingt Honorar nicht nach Geschenk, sondern nach Schuld. Honorarberater nutzen oft Vergleiche, um zu zeigen: Sie zahlen bei mir weniger als in der Provisionsberatung. Damit wird aus dem – günstigeren – Honorar quasi ein Geschenk des Beraters an den Kunden. Ob das Ihre Kunden auch so sehen? Und was ist die Konsequenz?

Wer als Honorarberater von etwas (Banken, Produktanbieter, Strukturvertriebe) weggegangen ist, unterschätzt, wie viel vom damaligen Umfeld auch lange nach seinem Abschied an ihm haften bleibt. Manche Berater werten sich selbst ab, sind vielleicht sogar traumatisiert. In den meisten Fällen haben sie eine unbewusst ambivalente Beziehung zu Geld. Dies steht einigen Honorarberatern beim Aufbau ihres Geschäfts im Weg.

Innerlich unabhängig vom Geld

Erfolgreich sind Honorarberater, bei denen sich die Wertschätzung der Kunden für ihre Dienstleistung im Geld widerspiegelt. Das Honorar erfordert dafür vom Berater, mehr als jede andere Vergütungsform, die innere Unabhängigkeit vom Geld. Gleichzeitig braucht ein Honorarberater und Unternehmer eine gewisse Bereitschaft zur Abhängigkeit vom Kunden. Wie kann ein Berater das leisten?

Das Fundament bildet die eigene Persönlichkeit. Ein Berater, der sich selbst achtet, schätzt und liebt, der seine eigene Beziehung zu Geld versteht, ist ein Vorbild für seine Kunden. Wer seine Schattenseiten kennt und akzeptiert, kann auch Kunden helfen, ihre Ambivalenzen zu Geld und Honoraren zu überwinden.

Geld und Wertschätzung = Honorar

Wie motiviere ich Menschen dazu, mir ihre Fragen zu Geld anzuvertrauen und mir dafür ein Honorar zu zahlen? Geld bedeutet für sie ihr Leben, ihre Existenz, Sicherheit und Freiheit.

Wie eine Partnerschaftsanzeige müssen auch Informationen und Texte zu Ihrer Honorarberatung auf kleinem Raum positiv, anziehend und aussagefähig sein. Sie sollten idealerweise auch einen Blick auf Ihre Person gewähren.

Mein Tipp: Zeigen Sie potentiellen Kunden, dass Sie eine hohe Achtsamkeit und Wertschätzung für sich selbst und für ihr Gegenüber haben. Beziehen Sie Ihre Kunden als Menschen und Finanzentscheider aktiv in die Beratung ein. Selbst Kunden, die ihre Bedürfnisse nicht in Worte fassen können, werden Sie dann als Begleiter gerne kontaktieren. Sie spüren, dass Sie etwas anbieten, was ihnen hilft, sich weiterzuentwickeln, um selbst gute Finanzentscheidungen zu treffen. So werden Sie für Ihre Kunden fast unbezahlbar.

Monika Müller, FCM Finanz Coaching

Anzeige

3. März 2016
CONGRESS PARK HANAU

Save the Date

Der Honorarberater KONGRESS

Die Leitveranstaltung für unabhängige Finanzberatung

www.honorarberaterkongress.de

Für mehr Qualität und nachhaltige Geschäftsmodelle in der Finanzberatung.

- Hochkarätige Expertenrunden
- Praxisvorträge für Honorarberater und andere Finanzberater
- Fachausstellung

Veranstalter

FRANKFURT
BUSINESS
MEDIA
DER F.A.Z.-FACHVERLAG

Mitinitiator

Der Honorarberater

VDH VERBUND DEUTSCHER
HONORARBERATER

VDH: Pionier der Honorarberatung

„Reinrassige“ Honorarberatung – keine Honorarvermittlung, keine Mischmodelle

Von Eric Czotscher

Seit 15 Jahren bietet der Verbund Deutscher Honorarberater (VDH) Dienstleistungen speziell für Honorarberater. Geschäftsführer Dieter Rauch gilt als ein Pionier der Honorarberatung in Deutschland. Seine Leitlinie für die Honorarberatung wurde seither vielfach nachgeahmt: Der Kunde soll so gut und transparent informiert werden, dass er selbständig über seine Finanzen entscheiden kann – ohne Einfluss von Produktgebern. Durch beharrliches Verhandeln mit Finanzdienstleistern hat er in Deutschland die Weichen für eine transparente Honorarberaterproduktwelt gestellt mit vollständigen Kickback-Erstattungen aus Investmentfonds sowie Nettotarifen für Versicherungen. Einer seiner Wettbewerbsvorteile ist seine rund 23-jährige Erfahrung als Honorarberater, die er als „Coach“ den angebundenen Partnern weitergibt.

Honorarberater verkauft nur Zeit und Know-how

Rauch vertritt in eigenen Worten eine „reinrassige“ Honorarberatung. Im Interesse der Kunden, aber auch in dem der Berater lehnt er Mischmodelle, bei denen teilweise weitere Provisionen vereinnahmt werden, ebenso ab wie die Honorarvermittlung, da diese weiterhin auf einem Produktverkauf basiert. Seiner Meinung nach ist Honorarberatung nur dann wirtschaftlich erfolgreich, wenn sie sich vom „Hamsterrad des Produktverkaufs“ löst. „Ho-



Dieter Rauch gilt als Wächter der Honorarberatung

Das Unternehmen

Die Verbund Deutscher Honorarberater GmbH (VDH) wurde 2000 in Amberg gegründet. Gründer und Geschäftsführer ist Dieter Rauch. Mit zwölf Mitarbeitern betreut das Unternehmen 550 Unternehmen und Einzelberater (insgesamt circa 1.500 Berater). Diese verwalten zusammen 1,5 Milliarden Euro Wertpapiervermögen und 1 Milliarden Euro Beitragssumme Versicherungen bzw. 22 Millionen Euro Jahresprämien. Nach eigenen Angaben schreibt der VDH seit 2005 schwarze Zahlen (Gewinn 2014: rund 200.000 Euro). Das Tochterunternehmen Institut für Honorarberatung IFH organisiert Fortbildungen und Veranstaltungen mit Universitäten und Lehrgangsanbietern sowie Zertifikatslehrgänge für ETF-Berater, Ruhestandsberater und Certified Fee-Based Financial Advisors (CFBFA).

„Honorarberater verkaufen ihre Zeit und ihr Know-how. Unabhängig von der Vergütungsgestaltung im Einzelnen arbeiten sie letztlich auf Stundenbasis“, stellt Rauch als eine Leitlinie für nachhaltige Geschäftsmodelle in der Finanzberatung heraus.

Auch bei volumenabhängigen Gebühren etwa in der Anlageberatung müsse der dahinter stehende Arbeitsaufwand die Basis für die Honorarkalkulation bilden, so Rauch. Eine Volumengebühr erleichtere lediglich die Abrechnung und den Einzug von Honoraren über die Depotbank.

Der Stundensatz könne aber von Berater zu Berater variieren, da dieser von den Kosten, vom Spezialwissen des Beraters sowie von seiner Gewinnmarge abhängen und auch von der Durchsetzbarkeit des Honorars in der jeweiligen Zielgruppe.

Honorarberaterkodex für VDH-Partner

- Transparenz bezüglich Kosten und Nutzen der Beratung
- Offenlegung aller Kosten und Gebühren der Produkte
- Verbot der Vereinnahmung von Vermittlerprovisionen
- Verbot der Vereinbarung von Kickbacks, Bestandsprovisionen
- Verbote der Teilnahme an Incentive-Veranstaltungen von Produktgebern
- Kosten-Nutzen-Analyse empfohlener Finanzprodukte zur Verfügung stellen
- Aufklärung über Nachteile der empfohlenen Finanzprodukte in Beratungsdokumentation

Quelle: VDH.

Große Produktwelt bei Versicherungen

Auch bei der Auswahl und Besorgung einer Versicherungspolice sollte die dafür aufgewendete Zeit und nicht der Preis des Produkts den Ausschlag für die Honorarkalkulation geben, empfiehlt Rauch. So erfordere eine Berufsunfähigkeitsversicherung einen weit höheren Aufwand als eine einfache Kapitallebensversicherung. Keinesfalls dürfe die theoretisch mögliche Provision als Kalkulationsbasis dienen. Honorarberater könnten Nettotarife, aber auch Bruttoprodukte empfehlen, soweit sie alle Provisionen transparent machen und gegebenenfalls mit dem Honorar verrechneten, so Rauch.



Das größte Hindernis

Wer Honorarberater werden will, bekommt von uns Unterstützung in allen betriebswirtschaftlichen Fragen. Fundament und Ausgangspunkt erfolgreicher Honorarberatung ist das Preis-Leistungs-Verzeichnis.

Zur Kalkulation bieten wir Einzelberatung, Seminare, Musterpläne und bald eine Software an. Das Verzeichnis ist so wichtig, weil es den Schritt von der Provisions- und Produktorientierung hin zur unternehmerischen Vermarktung des eigenen Know-hows erleichtert. Im Kopf des Beraters befindet sich die größte Hürde: das Denken in Produktabschlüssen. Am liebsten würde ich neuen Honorarberatern den Schlüssel zu ihrem Produktschrank wegnehmen, damit sie umzudenken lernen. Ein guter Einstieg ist die Ruhestandsplanung. Hier unterstütze ich Berater zum Beispiel mit unserem Marketingkonzept „Aelterabend“.

Tanja Rott, Marketingleiterin der VDH GmbH



Gemeinsam gewachsen

Wir haben uns vor 14 Jahren, also kurz nach dessen Gründung, dem VDH angeschlossen. Damals suchten wir eine Vergütungsform für unabhängige Finanzberatung, die dem Honorar von Steuerberatern ähnlich

ist. Da es nur wenige Nettotarife und keine Depotplattformen für die Honorarberatung gab, hatten wir uns zunächst auf reine Beratung konzentriert. Mit Hilfe des VDH konnten wir nun auch Produkte vermitteln. Parallel zur Entwicklung des VDH haben wir dann nach und nach unser Angebot ausgebaut und profitieren heute vor allem von der digitalen Infrastruktur. Meine Kollegen im Investment nutzen die Depotbankkonditionen und Abrechnungssysteme des VDH. Ich arbeite als Finanzplaner meist mit DATEV, verwende aber auch den XPS-basierten Ruhestandsplaner.

Oliver Racke, Geschäftsführer der FinGuide GmbH (Anbindung seit 2001)

© Manuel Schramm



Idee aus England mitgebracht

Zur Jahrtausendwende traf ich beim Auslandsstudium in England einen Versicherungsvertreter, der alle Provisionen offenlegte. Er war gesetzlich dazu gezwungen. Das brachte

mich auf die Spur der Honorarberatung. Zwei Jahre später wurde ich selbst Honorarberater – mit Hilfe des VDH. Meinen Mandanten biete ich eine Komplettbetreuung per Honorar, die neben der Geldanlage auch Versicherungen inklusive Sach- und Biometriepolicen umfasst. Zu meinen Kunden gehören vor allem Freiberufler und Akademiker, denn diese wissen unabhängige Beratung zu schätzen. Mit der VDH-Plattform decke ich fast 90 Prozent des Versicherungsbedarfs der Kunden ab. Bei der Geldanlage arbeite ich aus historischen Gründen mit einem Haftungsdach und einem Fondspool, auch wenn dies nicht ganz dem Nettoprinzip entspricht. Ich schätze Dieter Rauch für sein Engagement. Er setzt sich öffentlich für die Honorarberatung ein, ohne Rücksicht darauf, dass er damit auch Wettbewerber auf den Plan ruft.

Manuel Schramm,
Aquilinus Finanzdienstleistungen GmbH
(Anbindung seit 2002)

Damit steht Honorarberatern eine größere Produktauswahl zur Verfügung als Maklern.

Radikaler Ansatz: das Nettoprinzip

Als Dienstleister offeriert der VDH alles, was Honorarberater für ihre Arbeit benötigen: Anbindungen an Depotbanken, Beratungs- und Abrechnungssoftware, Musterverträge und Fortbildungsangebote. Auch wenn für Dieter Rauch Produkte nur an zweiter Stelle stehen, so ist das Angebot der VDH-Plattform an Anlage- und Versicherungsleistungen speziell für Honorarberater umfangreich.

Bei Produkten mit dem Siegel „Nettoprinzip VDH“ sind sämtliche Provisionen und Gebühren aus der Wertschöpfungskette eliminiert, wie Rauch betont. Es herrscht Kostentransparenz, d.h., es gibt keine versteckten Gebühren, die die Rendite mindern. Alle Vergütungen Dritter werden dem Kunden vollständig erstattet. Angebote nach diesem Prinzip hat der VDH für Wertpapiere, Versicherungen, Beteiligungen und Finanzierungen auf den Markt gebracht.

In der Geldanlage bieten die angeschlossenen Depotbanken unterschiedliche Kontenmodelle und Kickback-Abrechnungen. Um die Unabhängigkeit vom Produktverkauf zu gewährleisten, werden dem Kunden keine Depot- und Transaktionskosten (außer fremde Spesen) in Rechnung gestellt. Diese übernimmt der Honorarberater als „Einkaufskosten“. So fällt eine volumenabhängige Gebühr von 0,075 Prozent bis 0,095 Prozent des Anlagevolumens für die Depotbankkosten an. Der Kunde zahlt dem Berater das vereinbarte Honorar als „All-in-Fee“. Eine derartige Komplettgebühr bietet dem Kunden große steuerliche Vorteile: erstens sind alle Kickbacks damit verrechnet, und 50 Prozent des Komplett-honorars lassen sich als Transaktionskosten von der Abgeltungsteuer absetzen.

Umstieg auf Honorarberatung

Für den Umstieg von der Provisions- in die Honorarberatung empfiehlt Rauch einen klaren Schnitt. Statt zu Mischmodellen rät er zu einer Neuausrichtung des Beraters als Unternehmer, der nicht mehr Produkte, sondern Dienstleistungen und „sich selbst“ als Berater verkauft. Am Anfang steht ein Businessplan, der zeigt, mit welchen Dienstleistungen und mit welcher wirtschaftlichen Kalkulation der Honorarberater künftig und nachhaltig sein Geld verdienen will.

© Andreas Borsch



Vernetzte Software

Als ehemaliger Banker suchte ich eine kundenorientierte Alternative zum üblichen Produktverkauf. Durch Dieter Rauch kam ich zur Honorarberatung. Ich bin kein Feind der Provision, doch jeder Kunde

sollte wissen, wann welches Geld für welche Dienstleistung von wem an wen gezahlt wird. Mit null Kunden und einer Depotbankanbindung des VDH bin ich gestartet und dann gewachsen. In den vergangenen zehn Jahren wurde die Beratungssoftware weiter entwickelt. Sie war und ist innovativ und in Teilen sogar der mir bekannten Bankensoftware voraus. Depotauswertungen, Beratungsprotokolle, Abrechnungssysteme sind digital optimal miteinander vernetzt. Je nach Vereinbarung erhalten meine Kunden viertel-, halb- oder jährlich individuelle Depotgutachten und gegebenenfalls Anpassungsvorschläge. Ich setze auf prognosefreie Anlagen und verwende als Basisstrategie vermögensverwaltende Fonds kombiniert mit Satelliteninvestments. Meine Hauptdienstleistung ist jedoch die Finanzplanung.

Andreas Borsch,
iO-Investment-Optimierung
(Anbindung seit 2005)

Bezüglich Altkundenbestand aus der Provisionszeit rät Rauch zu einem schrittweisen und bedachtsamen Vorgehen. Am besten solle der Honorarberater dafür einen Zeitplan erstellen. Zuerst müsse er seine wichtigsten Kunden nach und nach ansprechen und das neue Modell erläutern.

Wichtig sei es, die Zielgruppen für die künftige Honorarberatung zu definieren und die möglichen Deckungsbeiträge zu kalkulieren. Unterdessen liefere der Altbestand weiter Provisionen, so dass der Übergang in die Honorarberatung ohne große finanzielle Einbußen erfolgen könne.

© Althüser-Eppink



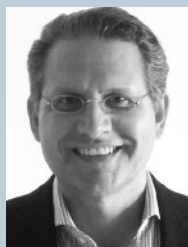
Exzellentes Abrechnungssystem

Für mein Hauptgeschäft, die Honorarberatung zur Geldanlage, benötige ich ein gutes IT-System zur Verrechnung von Kickbacks und Servicegebühren. Beim VDH funk-

tionieren diese Abrechnungen auf Knopfdruck. Ich nutze myDepot.web außerdem für Kundenprofile, Musterportfolios, Beratungsprotokolle und zur Einstellung von Verlustschwellen. Über die VDH-Webinare bilde ich mich regelmäßig fort. Da ich selbst keine Vermögensverwaltung durchführe und auch keine Versicherungen vermittele, kooperiere ich bei diesen Themen deutschlandweit mit Partnern. Beim VDH schätze ich die kurzen Wege, wenn ich einmal Unterstützung benötige.

Torben Althüser-Eppink
(Anbindung seit 2007)

© Stefan Meier



Konsequente Honorarberatung

Ich schätze die konsequente Umsetzung der Honorarberatung beim VDH. Die Backoffice-Dienstleistungen sind auf meine Bedürfnisse zugeschnitten. Bei dem von mir genutzten

Kontomodell werden dem Kunden alle Kickbacks direkt erstattet, während ich meine Servicegebühr über den VDH abrechne. Als Ruhestandsplaner, der für jeden Mandanten die persönliche individuell notwendige Rendite berechnet, benötige ich über das Standardpaket des VDH hinaus weitere Software für die Vermögensplanung und Depotanalyse. Zum Einstieg habe ich die hauseigenen Seminare durchlaufen, ich bilde mich aber auch extern fort. Dieter Rauch schätze ich als kritischen Sparringspartner.

Stefan Meier, Ruhestandsplaner
(Anbindung seit 2014)

© Paul Beck



Unabhängigkeit ist am wichtigsten

Als ich als Banker aus dem provisionsgetriebenen Vertrieb aussteigen wollte, traf ich auf den VDH, der mir eine Alternative aufzeigte. Für mich bedeutet Honorarberatung vor allem

Unabhängigkeit von Dritten. Die genaue Gestaltung der Honorare ist aber jedem selbst überlassen. Mit Unterstützung des VDH habe ich meinen ersten Businessplan entwickelt. Ich will mein Geld mit nachhaltiger guter Beratung verdienen und lehne deshalb eine „Pseudohonorarberatung“ ab, die lediglich mit günstigeren Kosten von Nettotarifen argumentiert und von Vermittlerhonoraren lebt. Für mich ist wichtig, dass der VDH die Interessen der Honorarberatung in die Öffentlichkeit trägt und dass ich mich mit anderen Honorarberatern austauschen kann.

Paul Beck, Honorarberater (Anbindung seit 2015)

Dienstleistungen des VDH

- Vernetzte Produkt- und Dienstleistungsplattform nach dem „Netto-Prinzip VDH“ (Versicherungen, Anlageprodukte, Finanzierungen)
- CRM für Honorarberater (inkl. Abrechnung)
- Beratung, Coaching, Ausbildung (z.B. Uni-verständnislehrgang)
- Dokumente und Service (z.B. Musterverträge, Honorarvereinbarungen)
- Marketing und Leads aus der Suchmaschine für Honorarberater
- Lösungen und erfahrenes Backoffice
- Marke „Honorarberater^{VDH}“
- Haftungsdach für Honoraranlageberater

Backoffice-Dienste

Ziel der VDH-Services ist es, den Berater so weit wie möglich von administrativen Arbeiten zu befreien. Er solle sich zu 90 Prozent den Kunden widmen, so Rauch.

Zur Depotberatung inklusive Beratungsprotokoll gibt es myDepot.web, eine aufgebahrte Version von fundsaccess. Für die Auswahl von Versicherungen steht Honorartio, eine ebenfalls ausgebaute Version von Sofffair zur Verfügung. Derzeit führt der VDH eine Lösung für das Kundenbeziehungs- bzw. Custo-

mer-Relationship-Management (CRM) für Honorarberater ein, die die Steuerung aller Prozesse rund um die Beratungskunden ermöglichen soll – vom Erstkontakt (Lead) über die Datenverwaltung bis zur Abrechnung und Buchhaltung (DATEV-Schnittstelle). Das System beruht auf Microsoft Dynamics CRM. Um die Anlageberatung zu erleichtern, bietet VDH außerdem den Zugang zu einem Haftungsdach für Honoraranlageberater, das gemeinsam mit Baumann & Partners S.A. aus Luxemburg unter der Marke „Honorarberater^{VDH}“ entwickelt wurde.

Gebühren für Anbindung

Der VDH bietet Honorarberatern eine Komplettlösung für 349 Euro im Monat sowie Einzelangebote für die Geldanlage (148 Euro) oder für Versicherungen (98 Euro). Dazu kommen einmalige Einrichtungsgebühren.

Im großen Paket ist eine automatisierte Kickback- und Honorarabrechnung enthalten, die künftig mit einer DATEV- und Bankschnittstelle ausgestattet werden soll. Wer kein Komplettpaket bucht, zahlt für einige Leistungen jeweils nach Volumen, zum Beispiel für die Honorarabrechnung für Depots oder für die Übermittlung von qualifizierten Verbraucher-

anfragen aus der VDH-Suchmaschine für Honorarberater.

Gesucht: Unternehmertypen

Dass Dieter Rauch es mit der Honorarberatung als nachhaltigem Geschäftsmodell erst meint, zeigen die Eintrittsbedingungen für neue Partner. Wer Kunde des VDH werden will, benötigt einen Businessplan und muss den Kodex für Honorarberater, der die Vereinnahmung von Provisionen verbietet (siehe Infobox Seite 6) unterschreiben. Bei der praktischen Umsetzung hilft der VDH.

Gewünscht, aber keine Bedingung ist eine Registrierung als Honoraranlageberater nach § 36c Abs. 1 WpHG, als Honorarfinanzanlagenberater nach § 34h GewO oder als

Versicherungsberater nach § 34e. „Auf diese Weise können unsere Berater auch in der Öffentlichkeit Flagge zeigen“, wünscht sich Rauch. Da aber auch Registrierungen nach § 34f, 34d und 34c GewO bzw. eine BaFin-Zulassung als Finanzdienstleister bzw. der Anschluss als Tied Agent an ein Haftungsdachanschluss Honorarmodelle ermöglichen, sind diese ebenfalls als VDH-Partner zugelassen, soweit sie die übrigen Bedingungen erfüllen.

ecz

Anzeige



Altersvorsorge? Erledigt.

Als Sparplan mit easyfolio.

Wünschen Sie sich das gute Gefühl, Ihren heutigen Lebensstandard auch im Alter halten zu können?

Mit easyfolio regeln Sie Ihre Altersvorsorge auf die einfache Art.

Streuen Sie Ihr Vermögen mit easyfolio weltweit zu Risikominimierung. Gebührenfreie Sparpläne bei allen führenden deutschen Direktbanken.

Erfahren Sie mehr auf [easyfolio.de/sparplan](https://www.easyfolio.de/sparplan) und unter Tel. 089. 2020 86 99-27.

Jetzt mehr erfahren auf [easyfolio.de/sparplan](https://www.easyfolio.de/sparplan)

Bei der Auswahl unserer Produkte vertrauen wir auf die herausragende Expertise unserer Produktpartner.

iShares
by BLACKROCK®

STATE STREET
GLOBAL ADVISORS
SPDR

UBS

easyfolio ist eine Marke der Extravest GmbH, des Kompetenz-Centers für Exchange Traded Funds. Die Extravest GmbH ist ein Beteiligungsunternehmen der FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH, des F.A.Z.-Fachverlags.

© Extravest GmbH, 2015. Der Inhalt dieser Produktinformation stellt keine Anlageempfehlung dar. Aktuelle Verkaufsunterlagen, alleinige Grundlage für eine Anlageentscheidung, erhalten Sie kostenlos bei der Extravest GmbH, Ickstattstraße 7, 80469 München, Tel. 089. 2020 86 99-27, E-Mail info@easyfolio.de oder auf www.easyfolio.de. Neben den Chancen auf Wertsteigerung sind die Anlagen in den easyfolio-Fonds Anlagerisiken ausgesetzt. Weitere Informationen und Hinweise finden Sie auf www.easyfolio.de.

Revolution statt Evolution

Digitale Makler erstatten Provisionen / Nettotarife wären konsequent verbraucherfreundlich

Die Versicherungsbranche muss sich wandeln: durch neue Technologien, aber auch mehr Kundenorientierung. Banken, Versicherungen und sogar Verlagshäuser preschen mit neuen Vertriebs- und Technologiemoellen vor. Sie investieren in „FinTechs“, wobei digitale Honorarberatung zu Nettotarifen bislang die Ausnahme ist. Die meisten FinTechs bleiben der Provisionsvermittlung treu.

Onlinemakler wie moneymeets und Clark werben mit einfachen Abläufen, Transparenz und – aufgrund ihrer niedrigeren Kosten – einer anteiligen Rückerstattung von Vertriebsprovisionen. Beide Unternehmen bieten ihren Kunden elektronische Versicherungsordner. Das offerieren andere FinTechs zwar auch, aber ohne die vereinnahmten Provisionen weiterzugeben. Bei moneymeets lassen sich darüber hinaus auch die Bankdepots der Kunden integrieren. Ein weiterer Unterschied: moneymeets nimmt nur die Altverträge der Kunden herein, während Clark auch zu neuen Policen berät und diese vermittelt.

Attraktiv für Kunden

Beide Unternehmen legen alle Provisionen offen und bieten durch die Teil-Rückerstattung eine kostengünstige Alternative zum herkömmlichen Maklergeschäft. Das Angebot klingt für Verbraucher verlockend – warum die komplette Provision zahlen, wenn man auf einfache Weise Kosten sparen kann? Dabei zahlt Clark Provisionen vorsichtigerweise nicht an den Kunden aus, sondern spendet diese. Denn in Deutschland gilt weiterhin das Provisionsabgabeverbot, selbst wenn die BaFin es seit Jahren nicht mehr verfolgt. Meiner Meinung nach schützt dieses Verbot aber Endverbraucher davor, Finanzentscheidungen aus den falschen Gründen



© Clark

Clark macht gegen Provisionsabgabeverbot mobil

Wir halten das Provisionsabgabeverbot für überholt, weil es verhindert, dass Makler Effizienzgewinne an ihre Kunden weitergeben. Wir legen alle erhaltenen Abschluss- und Bestandsprovisionen offen und wollen

diese Provisionen an den Kunden zurückgeben, sobald dies legal ist. Da das Provisionsabgabeverbot gilt, spenden wir im ersten Jahr 50 Prozent der Provisionen für einen guten Zweck. Wir wollen uns nur ratierliche Abschlussprovisionen auszahlen lassen und keine vordiskontierten Provisionen erhalten. Kunden können ihre Altverträge mitbringen

und profitieren dann von einer Portfoliooptimierung. Als Online-Versicherungsmakler beraten wir unsere Kunden telefonisch, per Mail und künftig auch per Videochat und vermitteln ein breites Spektrum an Policen. Wir bieten einen elektronischen Versicherungsordner, den der Kunde jederzeit einsehen und kann. Um kundenorientierte Beratung zu fördern, vergüten wir unsere Berater nicht nach Abschlüssen, sondern nach Kundenzufriedenheit. Unserer Meinung nach findet Honorarberatung in Deutschland noch zu wenig Akzeptanz, deshalb haben wir uns für die klassische Vermittlung entschieden.

Dr. Christoph Oster, Geschäftsführer der FL Fintech E GmbH (Clark)



© moneymeets

Für Kunden, die keine Beratung wollen

Wir beteiligen unsere Kunden an den Provisionen, die sonst die Depotbank oder der Versicherungsvermittler erhält. Nachdem das Verwaltungsgericht Frankfurt 2011 das Provisionsabgabeverbot gekippt hat, verstoßen wir

damit auch nach Meinung unseres Juristen nicht gegen eine rechtswirksame Regel. Bei Versicherungen geben wir jährlich 50 Prozent der Bestandsprovisionen weiter, bei Investmentfonds den komplette Ausgabeaufschlag sowie zwischen 25 und 66 Prozent der jährlichen Kickbacks. Die Höchsterstattung bekommen Kunden mit einem Depot, dem andere Anleger „folgen“, d.h. die das Depot dieser Kunden

kopieren. Unser Kernangebot lautet: Wir verschaffen unseren Kunden einen Überblick über alle seine Geldanlagen und Policen. Bei bestehenden Versicherungen kommen wir allen Pflichten eines Maklers nach. Wir vermitteln aber keine neuen Policen, da wir keine Beratung anbieten. Unser Zielkunden sind Menschen, die keine Beratung möchten, die aber dennoch die Kosten ihrer bestehende Verträge reduzieren wollen. Unser Angebot an Honorarberater: Legen Sie für Investmentkunden, die sich nach einer Erstberatung keine laufende Anlageberatung leisten wollen oder können, ein Musterdepot an, dem Ihre Kunden folgen können.

Dieter Fromm, Geschäftsführer von moneymeets

zu treffen. Nettotarife wären noch günstiger. Dass beide Unternehmen nicht nur Abschlussprovisionen, sondern auch alle laufenden Provisionen aufdecken und teilweise erstatten, geht in Richtung Verbraucherschutz. Denn durch fehlende gesetzli-

che Deckelung der Verwaltungskosten sind gerade bei Lebensversicherungspolicen die laufenden Kosten und Provisionen für den Verbraucher oft schädlicher als die einmalige Abschlussprovision. Allerdings bedeuten hohe laufende Provisionen auch hohe Einnahmen für die digitalen Makler, die ja nur einen Teil zurückerstatten.

Als revolutionäre Alternative bieten sich echte Nettopolicen an. Dabei handelt es sich um Policen, bei denen nicht nur die Abschlussprovisionen herausgerechnet sind, sondern die ganz neu kalkuliert sind. So entfallen auch Verwaltungskosten, die mit dem Vertrieb und der Abrechnung der Provision zusammenhängen. Ich plädiere für eine „Revolution“ statt einer „Evolution“ im Versicherungsvertrieb. Diese führt über die Honorarberatung: Der Kunde vergütet den Berater direkt und spart sich dafür hohe Provisionen und Kosten bei der Versicherung.

Vergleich von Provisions- und Nettotarifen¹⁾

	Fondsrente Anbieter 1		Fondsrente Anbieter 2		Fondsrente Anbieter 3	
	Provisionstarif	Nettotarif	Provisionstarif	Nettotarif	Provisionstarif	Nettotarif
Vertriebskosten in Euro	2.520 Euro	0 Euro	2.633 Euro	0	1.575 Euro	0
Verwaltungskosten in Euro p.a.	172,80 Euro	118,80 Euro	207,12 Euro	71,76 Euro	150 Euro	60 Euro
Laufende Kickbacks aus Fonds in Prozent p.a. (Fondsbeispiel ²⁾)	k.A.	0,36	0,64	0,64	0,5	0,7
Entnahmen Fondsvermögen in Prozent p.a.	0,1	0,1	0,48 ³⁾	0,48 ³⁾	0,3	0,3
Kosten auf Zuzahlungen in Prozent	5,5	1,2	5,0	0,8	4,0	1,0

1) Verglichen wurden drei fondsgebundene Rentenpolicen von Maklerversicherern jeweils als Provisions- und Nettotarif (die genauen Produkte sind der Redaktion bekannt); Annahmen: 35 Jahre Laufzeit, 150 Euro Monatsbeitrag. Anmerkung: Die Kosten der Geldanlage in einem Fonds durch den Versicherungsmantel lässt sich wie folgt berechnen: Total Expense Ratio (TER) des Fonds + Entnahmen aus Vertragsvermögen – Kickbacksatz des Fonds.

2) Gewähltes Beispiel: Carmignac Investissement A EUR acc. (TER = 2,02 Prozent).

3) Ab dem 26. Jahr 0,24%.

Quelle: VorsorgeKampagne.

David Zahn, Geschäftsführer von i-finance (VorsorgeKampagne)

Honorarberater müssen umdenken

Wie man mit Vermögensverwaltung erfolgreich wird / Gastbeitrag von Marcel van Leeuwen



Der Übergang in die Honorarberatung kann gemeinsam mit einem Partner schneller funktionieren.

Das klassische Selbstverständnis der Honorarberatung in Deutschland entstand vor Jahren, zu einem Zeitpunkt, als die „Vermögensverwalterbranche“ im Vergleich zu heute noch komplett anders aussah und es vor allem um Finanzplanung ging. Meine provokante These lautet: Wer heute noch nach diesem klassischen Modell der Honorarberatung arbeitet, kann wirtschaftlich nicht erfolgreich sein.

Der starke Bezug der Honorarberatung zur Finanzplanung geht auf das Vorbild USA zurück. Allerdings ist

es in Deutschland nicht einfach, von der Finanzplanung zu leben. Wird eine Finanzplanung nach Aufwand abgerechnet, muss sie immer wieder neu verkauft werden. Alternativ sind die Kunden nicht immer bereit, laufende Honorare für eine bereits implementierte Finanzplanung zu zahlen. Vor allem wünschen sie sich Unterstützung bei der Umsetzung der Finanzplanung. Gehen die Kunden aber mit ihrem Finanzplan zu einer Bank, werden sie vom Bankberater oft „umgedreht“ und in Richtung der Vertriebsziele der Bank gelenkt. Die Folge: doppelte Kosten, eine Verunsicherung des Kunden und eine Abkehr vom Finanzplaner.

Es liegt auf der Hand, dass Honorarberater ihren Kunden in der Folge die Umsetzung des Finanzplans mittels Wertpapiere anbieten. Für die meisten freien Honorarberater liegt eine Vermögensverwalterlizenz aber nicht in realistischer Reichweite, da der wirtschaftliche Betrieb der Finanzportfolioverwaltung nach §32 KWG sehr hohe Wertpapierbestände (heute tendenziell mehr als 100 Millionen Euro) voraussetzt. Deshalb arbeiteten vor 2013 die meisten freien Honorarberater nach § 34c der Gewerbeord-

nung (wurde 2013 geändert) bzw. registrieren sich heute nach § 34h (Honorarfinanzanlagenberater) oder auch nach § 34f (Finanzanlagenvermittler).

Die zentrale Wertpapierdienstleistung, die sie anbieten, ist die Anlageberatung, gefolgt von der Anlagevermittlung. Dem Kunden wird ein Investmentfonds empfohlen, und der Kundenauftrag wird an die depotführende Bank des Kunden weitergereicht.

Das gängige Modell: Anlageberatung, gefolgt von Anlagevermittlung

Aufwendige Anlagevermittlung versus effiziente Vermögensverwaltung

Und genau hier liegt das Problem der heutigen Honorarberatung. Denn der Honorarberater hat kaum eine Chance, mit diesem Geschäftsmodell wirtschaftlich erfolgreich zu sein. Das liegt aber nicht an der Honorarberatung, sondern an der Umsetzung der Finanzplanung. Jeder Berater, der zu Investmentfonds berät und diese

vermittelt, steht vor einer fast unlösbaren wirtschaftlichen Herausforderung. Dieses gilt übrigens auch für Nichthonorarberater nach § 34f.

Um dieses nachzuvollziehen, muss man sich den praktischen Ablauf vor Augen führen. Die Empfehlung und Vermittlung eines Auftrags für einen Einzelfonds geht mit einem hohen Beratungs-, Informations-, Dokumentations- und Zeitaufwand einher. Hat ein Berater 50 Kunden, braucht er für eine einzelne Umschichtung in allen Portfolios mehrere Wochen für Beratungen, Beratungsprotokolle und Auftragsvermittlungen.

In der Vermögensverwaltung werden die gleichen Umschichtungen innerhalb weniger Minuten vollzogen. Dieser große Unterschied in der Effizienz stellt die Anlageberatung vor die Existenzfrage. Womöglich werden künftig nur noch solche Honorarberater Anlageberatung anbieten können, die besonders große Kunden haben, welche bereit sind, diesen Aufwand auch zu bezahlen. Oder es sind Finanzanlagenberater, die ihren Kunden überteuerte Produkte mit hohen Provisionen vermitteln.

Neues Geschäftsmodell für Honorarberater

Wer den wirtschaftliche Erfolg sucht, findet die Lösung in den amerikanischen Wurzeln der Honorarberatung. Von den Amerikanern kann man das Denken in Geschäftsmodellen lernen. Das einzige Geschäftsmodell, das meiner Meinung nach dauerhaft wirtschaftlichen Erfolg bei der Umsetzung der Finanzplanung verspricht, ist die Vermögensverwaltung. Dies zeigt sich auch daran, dass sich Institute, die sowohl Anlageberatung als auch Vermögensverwaltung anbieten, mittlerweile nahezu alle auf die Vermögensverwaltung konzentrieren.



© Frank Hofmann

Praxischeck des Finanzberaters

Nach dem kostenlosen Erstgespräch biete ich meist eine Finanzplanung an, um mit meinen Kunden ihre langfristigen Finanzziele zu erarbeiten. Die meisten Kunden wollen dann auch die anschließenden Empfehlungen mit mir umsetzen, damit alles aufeinander abgestimmt ist. In der Zusammenarbeit mit einem Vermögensverwalter funktioniert das besser, als wenn ich alles auf der Basis von Einzelfondsberatung machen würde. Mit der Deutschen Wertpapiertreuhand arbeite ich seit gut zwei Jahren zusammen. Ich habe zu Beginn unserer Kooperation gemeinsam mit den Vermögensverwaltern Anlagestrategien ausgewählt, die für meine Kunden passen. Denn ich empfehle

ausschließlich passive Geldanlagen mit Index- bzw. Assetklassenfonds mit einer Buy-and-hold-Strategie.

Durch die Vermögensverwaltungsmandate kann der Vermögensverwalter das Rebalancing effizient durchführen, und ich bin von Protokollierungspflichten befreit. So kann ich mich auf meine Kernkompetenz konzentrieren: die Beratung und Betreuung meiner Kunden. Die Finanzplanung berechne ich pauschal nach geschätztem Aufwand. Die Vermögensverwaltung wird mit einer volumenabhängigen Gebühr in Höhe von 1,2 Prozent vergütet. Der Kunde erhält alle Provisionen und Kickbacks. Bei Versicherungen empfehle ich Nettotarife und berechne dafür ein Vermittlungshonorar. In jedem Fall vermeide ich Mischmodelle.

Frank Hofmann, Finanzberater

Honorarberater, die dieselbe Schlussfolgerung ziehen, stehen vor der Frage, in welcher Form sie eine Vermögensverwaltung anbieten können, wenn sie selbst keine Lizenz zur Finanzportfolioverwaltung besitzen. Eine Lösung lautet: Kooperation.

Bisherige

Kooperationsmodelle

Bekannt sind Kooperationsmodelle mit Vermögensverwaltungen in Form einer Sozietät sowie in Form eines Haftungsdachs für vertragsgebundene Vermittler (Tied Agents). Als Tied Agent können Berater Dienstleistungen einer Vermögensverwaltung vermitteln und in der Regel auch – je nach Ausgestaltung der Vermögensverwaltung – frei von Interessenkonflikten honorarbasierend arbeiten und alle Provisionen an ihre Kunden zurückerstatten. Eine Zulassung nach § 34h oder § 34f ist dann nicht mehr erforderlich.

Manche Honorarberater wollen jedoch ihren Status als Honorarfinanzanlagenberater oder alternativ als Berufsträger (Steuerberater, Rechtsanwalt oder Wirtschaftsprüfer) und damit ihre Unabhängigkeit nicht aufgeben. Für sie gibt es zwar die theoretische

Möglichkeit der sogenannten B2B-Vermögensverwaltung. Hierbei vermitteln sie Vermögensverwaltungen, die ausschließlich in Publikumsfonds investieren (Berufsträger können sogar alle Vermögensverwaltungen vermitteln). Bisher gab es allerdings ein Problem mit der Vergütungsstruktur:

Der vermittelnde Berater erhält jeweils einen Anteil der Honorare des Vermögensverwalters, was als Provision nicht im Einklang mit einer

rein honorarbasierten Arbeitsweise steht.

Neuer Ansatz

Als neue Alternative hat die Deutsche Wertpapier-treuhand unter dem Label „Honorartreuhand“ das Geschäftsmodell einer honorarbasierten B2B-Vermögensverwaltung entwickelt. In diesem Kooperationsmodell erhält der Mandant die

Vermögensverwaltung zum halben Honorar. Diese Reduzierung ist darin begründet, dass der Honorarberater der Vermögensverwaltung durch seine Dienstleistungen (Finanzplanung, Strategiebera-

tung, Vermögenscontrolling und Betreuung des Mandanten) viel Zeit und Aufwand erspart. Dabei profitiert der Endkunde nur solange von der Honorarreduzierung, so lange er Mandant des Honorarberaters ist.

Der Honorarberater stellt seinerseits dem Mandanten direkt ein laufendes Honorar für seine Dienstleistungen in Rechnung. In der Summe bezahlt der Mandant nicht mehr, als wenn er zur Bank gehen würde. Im Gegensatz zur Bank erhält er in diesem neuen Geschäftsmodell aber eine professionelle treuhänderische Finanzplanung und Vermögensverwaltung, die optimal aufeinander abgestimmt sind. Und der Honorarberater hat Kundenschutz.

Der Honorarberatung gehört meiner Meinung nach die Zukunft. Der wirtschaftliche Erfolg entsteht aber erst, wenn der Honorarberater die komplette Wertschöpfungskette abbilden kann. Entscheidend ist die intelligente Verbindung der Honorarberatung mit der Vermögensverwaltung.

Die Lösung: B2B-Vermögensverwaltung mit Rabatt

Marcel van Leeuwen, Geschäftsführer der DWPT Deutsche Wertpapier-treuhand GmbH

Honorarvermittlung ist der falsche Weg

Interessenkonflikt bleibt trotz niedrigerer Kosten für den Verbraucher / Gastkommentar

Bei vielen Maklerpools und Vertriebsgesellschaften lese ich zurzeit Sätze wie diesen: „LVRG – nutzen Sie die Chance und sichern Sie Ihr Einkommen – und machen Sie es stornosicher! Stellen Sie um auf Honorarberatung, wir unterstützen Sie dabei.“ Alle „echten“ Honorarberater sollten aufhorchen: Werden nun Heerscharen von Provisionsvermittlern zu „Honorarberatern“, die Nettopolice zu Lebens- und Rentenversicherung gegen ein saftiges Vermittlungshonorar verkaufen? Spannbreiten zwischen 6,5 und 7,8 Prozent scheinen durchaus üblich zu sein – und das ohne Stornohaftung. Die Gefahr: Das zarte Pflänzchen Honorarberatung, das sich gerade aus dem Boden reckt und erste Blätter bekommt, wird von einer Welle von Honorarvermittlern überrollt.

Kostenvorteile im Fokus

Richtig ist, dass ein Kunde durch den Abschluss einer Nettopolice auf Honorarbasis in der Regel finanzielle Vorteile hat. Doch damit ist das Grundproblem des produktorientierten Vertriebs nicht gelöst. Der Honorarvermittler wird in der Regel nur dann

anrufen, wenn er neue Produkte im Köcher hat. Er muss Einkommen generieren. Doch was unterscheidet ihn dann von seinem Provisionskollegen?

Mit Honorarvermittlung löst sich der Interessenkonflikt zwischen kundenorientierter, produktneutraler Beratung und einkommensorientierter Produktvermittlung nicht auf. Wie kann der Kunde sicher sein, dass er die beste Empfehlung bekommt?

Vergütung für Beratungsleistung

Nur wenn der Kunde den Berater für seine Beratung zahlt und nicht für die Vermittlung eines Produkts, wird dieser Konflikt aufgelöst. Es macht doch keinen Unterschied im Zeitaufwand, ob ein Berater eine Nettopolice mit einer Laufzeit von zwölf oder von 40 Jahren ausfüllt. Weshalb sollte der Kunde also für einen Vertrag mit längerer Laufzeit mehr bezahlen? Der Unterschied liegt in der höheren Beitragssumme, womit wir wieder beim Problem der Beitrags- und Laufzeitmaximierung wären.

Der zeitliche Aufwand des Beraters verteilt sich auf die Finanzberatung, die Dokumentenerstellung und -verarbeitung sowie die Kontrolle der Policen.

Allein diesen Zeitaufwand sollte ein Honorarberater seinem Kunden in Rechnung stellen. Entweder nach Stunden berechnet oder als einmalige Pauschale. Die Alternative: Eine monatliche Servicepauschale für die komplette Vertragsverwaltung, die einen regelmäßigen Check und Nachbesserungen beinhaltet. Das ist Honorarberatung pur.

Wenn es uns nicht gelingt, Honorarberatung als interessenkonfliktfreie Beratung zu etablieren, wird sie über kurz oder lang wieder in einen Topf mit allen Finanzvermittlern und -beratern geworfen werden.

Dazu ein konkreter Beispielfall: Einer meine Kunden hatte im Jahr 2009 gemeinsam mit seiner Frau eine Nettopolice bei einem liechtensteinischen Lebensversicherer abgeschlossen – mit separater Vergütungsvereinbarung. In den ersten vier Jahren zahlten sie 8,5 Prozent der Beitragssumme als Honorar. Das waren über 31.000 Euro. Als Geldanlage hatten sie darüber hinaus teure, aktiv gemanagte Fonds und Dachfonds. Dieses Beispiel zeigt: Honorarvermittlung ist nicht die bessere Alternative.

Alexander Popfinger, Honorarberater

News

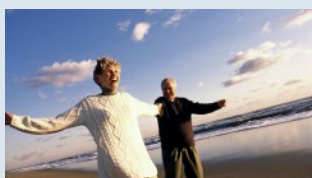
Einigung auf neue EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie



Nach teils zähen Verhandlungen haben sich EU-Kommission, -Rat und -Parlament auf eine neue Versicherungsvermittlerrichtlinie (Insurance Distribution Directive; IDD) geeinigt. Formal muss diese noch von Rat und Parlament abgesegnet werden, voraussichtlich im Herbst 2015. Ziele der IDD sind: mehr Verbraucherschutz und mehr Wettbewerb im Versicherungsvertrieb. Honorar- und Provisionsberatung sollen nebeneinander bestehen. Derzeit wird die IDD noch formuliert, nicht alle Details sind bekannt. Die Transparenz bei Versicherungskosten sowie Interessenkonflikten bei der Beratung soll verbessert werden. Künftig wird es einheitliche Informationsblätter für alle Versicherungsarten geben. Außerdem ist ein Mindestpensum von 15 Stunden p.a. an Fortbildung vorgesehen.

> Internet

Generation 50plus in finanzieller Blüte



Die über 50-Jährigen profitieren vom wirtschaftlichen Aufschwung. Acht von zehn Deutschen dieser Generation befinden sich derzeit in einer guten finanziellen Lage. Besonders 70- bis 79-Jährige beurteilen ihre monetäre Situation deutlich besser als 2014. Zu diesem Ergebnis kommt die Studie „Liquidität 50Plus“ von easyCredit. 1.000 Personen im Alter von 50 bis 79 Jahren wurden befragt. Allerdings gehen viele der Befragten davon aus, dass die positive Stimmung nicht mehr lange anhält. Jeder Dritte glaubt, dass sich seine Lage in den kommenden Jahren verschlechtern wird. In diesem Fall würden die über 50-Jährigen auf Reisen und Luxus verzichten. Derzeit planen fast zwei Drittel von ihnen, in den nächsten zwölf Monaten Geld in eine Reise zu investieren. Über 50 Prozent wollen ihr Zuhause verschönern.

> Internet

Hoher Beratungsbedarf ab 45

Aktuelle Befragung zur Ruhestandsplanung

Von Guido Birkner

Insgesamt sehen in Deutschland die meisten Menschen ab 45 Jahren ihrem Ruhestand gelassen entgegen. Dies gilt vor allem für Personen mit mittlerem bis hohem Haushaltsnettoeinkommen: Sie freuen sich auf mehr Freizeit. Allerdings sind manche Menschen ab 45 bei der Zukunftsplanung etwas nachlässig. Sie haben deshalb noch großen Beratungsbedarf, wie die aktuelle Studie „Vermögensplanung für den Ruhestand 2015“ zeigt, die FRANKFURT BUSINESS MEDIA – Der F.A.Z.-Fachverlag und die Gothaer Versicherungsbank gemeinsam herausgegeben haben. Basis der Studie ist eine repräsentative forsa-Befragung von 1.005 Erwachsenen in Deutschland, die mindestens 45 Jahre alt sind und

Betreuungsverfügungen. Außerdem nutzt nur eine Minderheit die Chance, Angehörige mit Schenkungen zu bedenken, um Steuern zu sparen. Honorarberater können im Zusammenspiel mit Rechtsanwälten, Notaren und Steuerberatern über die Folgen solcher Lücken aufklären und für den Fall der Fälle vorsorgen.

Kontinuierliche Ruhestandsplanung als Basis dauerhafter Kundenbeziehungen

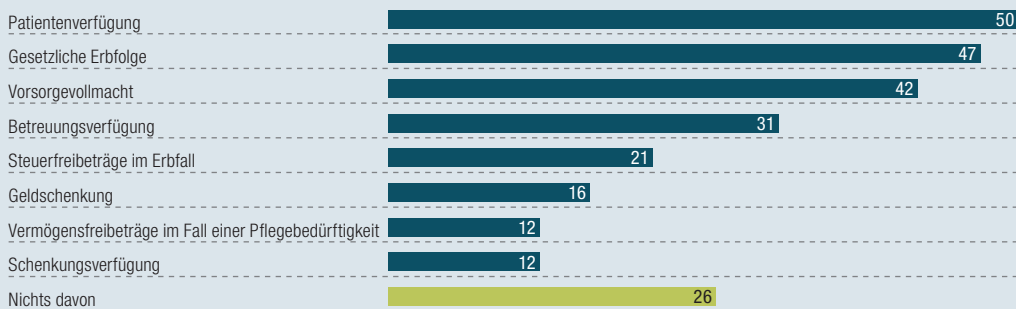
Grundbedürfnisse zuerst

Für meisten Menschen ab 45 Jahre hat die Sicherung der Grundbedürfnisse Priorität in der Vermögensplanung. Sie wollen zunächst den Lebensunterhalt und persönliche Risiken absichern (53 Prozent). Nur 19

an, diesen Aspekt ganz zu ignorieren. Gerade Personen mit einem hohen Haushaltsnettoeinkommen ab 4.000 Euro sind darauf bedacht, bei der Regelung der Erbfolge möglichst wenig Erbschaftsteuer auszulösen (67 Prozent). Ähnlich sieht es bei den Befragten mit Kindern im Haushalt aus (68 Prozent). Auch in der Einkommensgruppe von 2.500 Euro bis unter 4.000 Euro achtet eine deutliche Mehrheit von 60 Prozent darauf, die steuerliche Belastung für die Erben im Rahmen der eigenen Erbregelung so gering wie möglich zu halten. Entsprechend gefragt ist eine Beratung, bei der der Anlagenberater auch ei-

Lücken bei Betreuungsverfügungen und Schenkungen

(Bereits getroffene Maßnahmen für den eigenen Ruhestand; in % aller befragten Personen¹⁾)



¹⁾ Mehrfachnennungen möglich.

Quelle: Gothaer, F.A.Z.-Fachverlag.

über ein Haushaltsnettoeinkommen ab 2.500 Euro verfügen.

Für Honorarberater ist das Thema „Ruhestandsplanung“ ein idealer Einstieg zur Neukundengewinnung, aber auch die Chance, Kunden dauerhaft bis in den Ruhestand hinein zu beraten und zu betreuen. Die meisten Befragten in der zweiten Lebenshälfte haben zum Beispiel ihren Nachlass noch nicht geregelt. Auch andere Themen gehen viele nicht an. So gibt es immer noch Lücken bei der Erteilung von Vorsorgevollmachten, Patienten- und

Prozent erklären demgegenüber den Genuss zum obersten Prinzip ihrer Ruhestandsvorkehrungen.

Steuersparende Erbregelung gewünscht

Unabhängig davon, wie hoch die Vermögensbeträge sind, die eine Person ihren nächsten Angehörigen hinterlassen will, ist es für fast zwei Drittel der Befragten sehr wichtig, möglichst wenig Erbschaft- bzw. Schenkungsteuer anfallen zu lassen (63 Prozent). Nur 24 Prozent geben

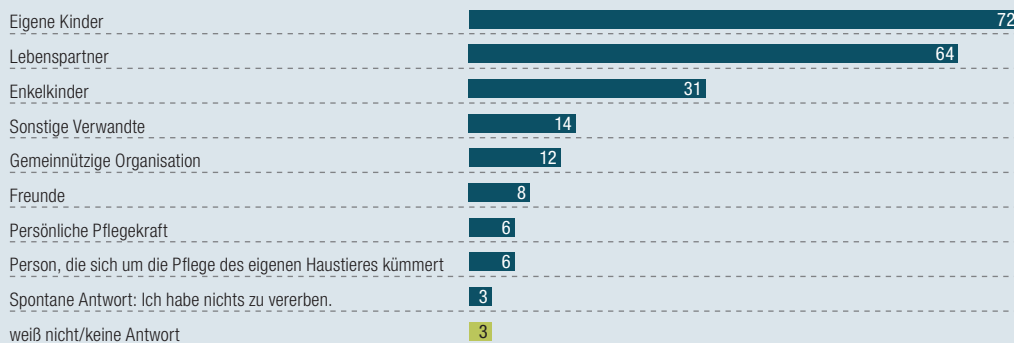
nen Steuerberater und Rechtsanwalt hinzuzieht.

Lücken, die geschlossen werden sollten

Personen ab 45 Jahre sollten sich nicht nur über den eigenen Nachlass und über mögliche Schenkungen an nahe Verwandte und andere Personen Gedanken machen. Schließlich gibt es rund um die gesundheitlichen Risiken des Alters zahlreiche Bestimmungen und Regelungen, mit denen man sich frühzeitig auseinan-

Eigene Kinder sollen bei Schenkungen an erster Stelle bedacht werden

(Personen, denen die Befragten bei frühzeitiger Erbregelung einen hohen Betrag vererben möchten; in % aller befragten Personen¹⁾)



1) Mehrfachnennungen möglich.

Quelle: Gothaer, F.A.Z.-Fachverlag.

dersetzen sollte. Nur so kann man sicher sein, dass in Notfällen und bei Schicksalsschlägen die wichtigsten Angelegenheiten so geregelt werden, wie man es sich wünscht.

Rund drei Viertel aller Befragten haben sich bislang zumindest um einzelne Fragen bezüglich Vererben und Krankheitsfälle gekümmert. Bei den Älteren ab 60

Jahre beträgt dieser Anteil sogar über 80 Prozent. Im Gesamtdurchschnitt haben die Befragten rund zwei der abgefragten Maßnahmen durchgeführt.

Ältere Menschen stellen häufiger Verfügungen und Vollmachten aus

Gerade die Patientenverfügung ist mit zunehmendem Alter immer stärker verbreitet. Unter Senioren ab 60 Jahren haben 59 Prozent eine Patientenverfügung ausgestellt, unter Rentnern sind es sogar 62 Prozent. Mit einer Patientenverfügung legt eine Person schriftlich fest, ob sie in bestimmte, zum Zeitpunkt der Festlegung noch nicht unmittelbar bevorstehende Untersuchungen ihres Gesundheitszustands, Heilbehandlungen oder ärztliche Eingriffe einwilligen will.

Neben der Patientenverfügung hat etwa jeder zweite Befragte die Erbfolge für den eigenen Nachlass geregelt (47 Prozent). Unter den Personen ab 60 Jahre und den Rentnern steigt dieser Anteil auf die knappe Mehrheit (51 Prozent). Dem stehen lediglich 44 Prozent der Personen im Alter von 45 bis 59 Jahre gegenüber.

Immerhin 42 Prozent aller Befragten haben eine Vorsorgevollmacht ausgestellt. Mit so einer Vollmacht beauftragt eine Person eine andere Person ihres Vertrauens, stellvertretend für sie zu handeln, zu entscheiden und Verträge abzuschließen, wenn die Person, die die Vollmacht erteilt hat, wichtige Angelegenheiten nicht mehr selbst

erledigen kann.

Auch der Anteil der Personen mit Vorsorgevollmacht liegt bei den Befragten ab 60 Jahre deutlich höher (54 Prozent), während sich nur gut jeder Dritte aus der Altersgruppe der 45- bis 59-Jährigen bislang darum gekümmert hat (35 Prozent). Entsprechend haben sich auch Rentner besonders stark beteiligt (56 Prozent).

Betreuungsverfügungen seltener

Eher wenige Personen haben eine Betreuungsverfügung ausgestellt (31 Prozent). Damit ist ein Auftrag an das zuständige Gericht verbunden, eine gewünschte Person zum rechtlichen Betreuer zu bestellen, wenn das einmal nötig wird. Unter den Rentnern sind es gar 42 Prozent, die eine Betreuungsverfügung haben ausstellen lassen. Am höchsten ist der Anteil bei verwitweten Personen (59 Prozent).

Geldschenken zuerst an die Kinder

Geradezu vernachlässigt haben die Befragten den Aspekt der Geldschenkung (16 Prozent). Erst Menschen ab

60 Jahre wenden sich diesem Thema etwas häufiger zu (21 Prozent).

Wenn die befragten Menschen zu entscheiden hätten, wen sie zuerst mit einem größeren Betrag aus dem eigenen Vermögen bedenken wollen, nennen die meisten von ihnen die eigenen Kinder (72 Prozent) und den Lebenspartner (64 Prozent). Bezüglich Schenkungen an Lebenspartner fällt ein deutliche Differenz zwischen 45- bis 59-Jährigen (69 Prozent) und Älteren (57 Prozent) auf.

Insgesamt stehen die nächsten Angehörigen, nämlich die Kinder und/oder der Lebenspartner, laut Nettozählung für fast neun von zehn Be-

fragten als erste Personen fest, die bei einer vorzeitigen Nachlassregelung mit einem größeren Geldbetrag bedacht werden sollen. Auffallend ist die hohe Zahl von Nennungen bei Personen mit einem Haushaltsnettoeinkommen ab 4.000 Euro (92 Prozent), während naturgemäß die Befragten mit einem Einkommen von 2.500 bis unter 4.000 Euro mit 85 Prozent darunter liegen.

Andere abgefragte Personengruppen, die eventuell mit höheren Beträgen zu bedenken wären, bekommen nur Minderheitsnennungen. An erster Stelle stehen die Enkelkinder (31 Prozent), dahinter andere Verwandte (14 Prozent) und gemeinnützige Organisationen (12 Prozent). Auf Freunde entfallen nur 8 Prozent der Nennungen.

Somit stehen Verwandte im Erbfall den Menschen deutlich näher als Freunde und andere Personen.

Dass sich manche Menschen im Alter aber auch anders entscheiden können, zeigen die jeweils 6 Prozent der Befragten, die ihre Pflegekraft oder die Person, die sich um die Pflege des eigenen Haustiers kümmert, bei der Erbfolge bedenken wollen. Auch bei Schenkungen besteht Beratungsbedarf, insbesondere wenn das Geld fest angelegt ist. **GB**



© Dr. Gerald Marimón

Anwaltstipp: Bei Vorsorgeberatung kooperieren

Aus eigener Erfahrung mit meinen Eltern weiß ich, wie wichtig die Regelung von Notfällen ist, wenn es um eine Patientenverfügung oder um eine Vollmacht geht. Dies gilt für Privatpersonen genauso wie für Unternehmer und Freiberufler – wer soll sie im Notfall vertreten und das Unternehmen führen? Aufklärung ist wichtig, damit Menschen im Fall der Fälle nicht den Entscheidungen Dritter, beispielsweise eines Gerichts oder eines Arztes, ausgeliefert sind. Da Honorarberater keine individuelle Rechtsberatung anbieten dürfen, empfehle ich eine Kooperation mit einem Rechtsanwalt und Steuerberater und gegebenenfalls einem Notar, um eine Komplettlösung anzubieten. Stückwerk-Lösungen führen später oft zu Problemen.

Ich selbst verfüge über ein Netz von Experten, mit denen ich Workshops anbiete und Mandanten langfristig zur Vorsorge berate. Idealerweise sollten alle erwachsenen Generationen einer Familie zu so einem Workshop kommen, damit sich jeder gut informiert fühlt. Für viele Menschen sind Vorsorgethemata mit Ängsten verbunden. Diese können aber meist ausgeräumt werden. Auch Honorarberater profitieren davon, wenn ihre Mandanten Vollmachten ausstellen – so wissen sie, wer im Notfall ihr Ansprechpartner sein wird, ob bei der Depotverwaltung oder beim Eintritt einer Pflegeversicherung. Einige Rechtsschutzversicherungen decken die Vorsorgeberatung sogar ab. Auf Vorsorge spezialisierte Anwälte lassen sich beim VorsorgeAnwalt e.V. finden. Das Justizministerium bietet online Vorlagen für die Patienten- und Betreuungsverfügung sowie für Vollmachten an. Beim Zentralen Vorsorgeregister der Bundesnotarkammer kann jedermann diese Verfügungen für eine kleine Gebühr registrieren.

Dr. Gerald Marimón, Rechtsanwalt

Fallstricke bei der Auswahl aktiver Fonds

Wie sich Anleger und Berater durch historische Daten ins Bockshorn jagen lassen

Von Martin Weber

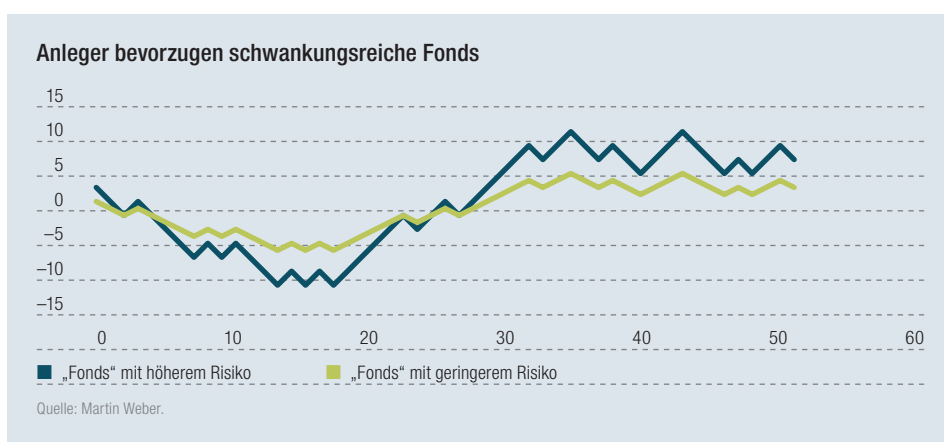
Eine zentrale Säule von Anlageberatung ist die Auswahl geeigneter Fonds. Obwohl aus wissenschaftlicher Sicht passive Fonds aktiven Fonds vorzuziehen sind, erfreuen sich aktiv gemanagte Fonds nach wie vor einer gewissen Beliebtheit. Bei der Fondsauswahl wird dabei gerne auf die vergangene Performance des Investmentfonds geschaut. Aus wissenschaftlicher Sicht ist allerdings fraglich, ob diese tatsächlich berücksichtigt werden sollte. In diesem Beitrag will ich zeigen, zu welchen Fehleinschätzungen es bei der Beurteilung historischer Fondsrenditen regelmäßig kommt.

Der Reiz vergangener Renditen

Eine Umfrage des Investment Company Institute unter Privatanlegern in den USA brachte die wichtigsten Kriterien von Anlegern bei der Fondsauswahl zu Tage. Demnach achten mehr als 70 Prozent der Anleger auf Kosten und Gebühren. An zweiter Stelle steht die historische Performance: Annähernd ebenfalls 70 Prozent der Anleger berücksichtigen diese Information bei ihrer Fondsauswahl, gefolgt vom Risiko des Fonds, dem Preis pro Anteil und den typischerweise darin enthaltenen Wertpapieren.

Beständigkeit des Risikos

Mit dem Blick auf Performance und Risiko wird folglich unterstellt, dass anhand der historischen Werte von Risiko und Rendite Rückschlüsse auf deren zukünftige Ausprägungen möglich sind, d.h., es wird eine Beständigkeit (Persistenz) von Risiko und Rendite unterstellt. Dabei lässt sich das Risiko in drei Komponenten aufteilen: erstens die Sensitivität des Fonds in Bezug auf Marktschwankungen (das Marktrisiko des Fonds), zweitens den Grad der Diversifizierung und drittens die Realisation des Marktrisikos. Dabei können sowohl das Marktrisiko des Fonds als auch der Grad der Diversifikation beständig sein, da sie vom Fondsmanager bewusst gewählt werden. Die Realisation



des Marktrisikos ist jedoch unsicher und kann vom Fondsmanager nicht beeinflusst werden. Sie hängt von der Marktentwicklung ab. Dennoch besteht ein gewisses Maß an Beständigkeit des Fondsrisikos insgesamt.

Unbeständigkeit der Rendite

Ob nun Fondsperformance beständig ist oder nicht, hängt davon ab, ob der Fonds von einem fähigen Fondsmanager verwaltet wird, da sich dessen kluge Anlageentscheidungen möglicherweise wiederholen lassen. Falls der Fondsmanager die Fondsperformance jedoch durch Glück erzielt hat, kann die Performance nicht persistent sein. Aus wissenschaftlicher Sicht gibt es deutliche Hinweise darauf, dass vergangene Performance kein guter Indikator für zukünftige Performance ist.

Doch neuere Studien zeigen, dass sehr wenige Fonds, circa 0,6 Prozent, eine zumindest mittelfristig persistente Performance aufweisen. Dann stellt sich aber immer noch die Frage, ob es Anlegern und deren Beratern tatsächlich gelingt, genau diese Fonds zu finden. Und Studien zeigen, dass dies im Falle von Anlegern nicht zutrifft. Im Vergleich zum durchschnittlichen Fonds verlieren Anleger jährlich zwischen 0,84 Prozent und 1,56 Prozent (je nach wissenschaftlichem Analyseansatz). Obwohl sich die Jagd nach vergangenen Renditen nicht auszahlt, verzeichnen Fonds mit hohen vergangenen Renditen deutlich höhere Zuflüsse als andere Fonds.

Keine Rendite ohne Risiko

Gemeinsam mit zwei wissenschaftlichen Kollegen, Justus Heuer und Dr. Christoph Merkle, habe ich

untersucht, welche Denkweise für dieses Phänomen verantwortlich ist (siehe auch Lesetipp). Wir sind zu dem Ergebnis gekommen, dass Anleger bei dem Versuch, aus historischen Wertentwicklungen Rückschlüsse auf die Fähigkeiten des Fondsmanagers zu ziehen, Fehler machen; denn sie beachten nicht das zugrundeliegende Fondsrisiko. Um dies zu zeigen, haben wir Wertentwicklungen hypothetischer Fonds nachgezeichnet, die auf den Ergebnissen von Münzwürfen, also auf Glück, basieren.

Die Fonds unterscheiden sich dabei in ihrem Risiko; und zwar entspricht in diesem Fall das Risiko dem Geldbetrag, den die Spieler bei

diesem Spiel einsetzen. In der Abbildung oben ist die Entwicklung zweier solcher „Fonds“ zu sehen.

Welchem Fondsmanager traut man nun eher zu, dass er die Fähigkeit hat, die vergangene Performance zu wiederholen? Die Teilnehmer der Forschungsstudie entscheiden sich mehrheitlich für den dunkelblau dargestellten Fonds, obwohl beide Fonds auf dem gleichen Zufallsprozess beruhen. Ein Fondsmanager wird also positiver beurteilt, wenn er ein höheres Risiko eingeht. Aber bei einem höheren Risiko ist es wahrscheinlicher, dass gute Performance lediglich durch Glück verursacht wurde und demnach auch nicht wiederholt werden kann.

Wahrnehmen, was man wahrnehmen will oder soll

Neben der Unterschätzung des Risikos gibt es weitere Fallstricke bei der Beurteilung der vergangenen Performance von Fonds. Einige davon werden von Fondsgesellschaften gezielt genutzt, um ihre Produkte zu vermarkten. So tauchen in der öffent-

Lesetipp

Justus Heuer und Martin Weber: „Glück oder Können? Fallstricke bei der Beurteilung von Fondsperformance“. Forschung für die Praxis, Band 27, Behavioral Finance Group, Universität Mannheim 2014. Diese Studie ist der derzeit vorletzte Band in der Reihe zu Behavioral-Finance-Themen, die für das wissenschaftlich fundierte Investieren von Bedeutung sind.

0,6 Prozent der Fonds mittelfristig dauerhaft besser als der Markt

lichen Wahrnehmung nur die in der Vergangenheit besonders erfolgreichen Fonds auf. Damit wird ein nicht repräsentatives Bild der durchschnittlichen Performance aller Investmentfonds gezeichnet. Mithin hat es den Anschein, dass alle Fondsmanager sehr erfolgreich sind. Wichtig ist es, sich dieser selektiven Wahrnehmung bewusst zu werden. Sie wird insbesondere durch drei Faktoren gefördert.

Werbung. In der Presse und in der Werbung werden einzelne Fonds besonders betont. Da der Fondsmanager die Entscheidung trifft, welche Fonds beworben werden, kann er die erfolgreichen Fonds auswählen. Es entsteht der Eindruck, man habe es mit einem fähigen Fondsmanager zu tun. In Wirklichkeit kann man lediglich den Schluss ziehen, dass der erfolgreichste Fonds des Managers die angegebene Rendite erwirtschaftet hat.

Freundeskreis. Auch im Freundeskreis findet eine Selektion statt. So erzählen Gesprächspartner lieber von ihren Erfolgen als von ihren Misserfolgen.

Dies gilt auch für die Geldanlage. Die US-Ökonomen Rawley Z. Heimer und D. Simon haben 2014 in einer Studie gezeigt, dass in einem sozialen Netzwerk für Investments Anleger insbesondere dann von ihren Anlagen erzählen, wenn sie zuvor erfolgreich waren.

Fondsauswahl. Neben diesen sozialen Einflüssen nimmt man als Anleger oder Anlageberater auch selbst eine Selektion vor, beispielsweise wie zuvor dargelegt anhand der vergangenen Performance. Dies bedeutet, dass die historische Performance der vorausgewählten Fonds nicht repräsentativ für die historische Performance aller Fonds ist. Die Gesamtperformance wird dadurch regelmäßig überschätzt.

Überlebende Fonds nicht repräsentativ

Ein weiterer Sachverhalt, der ebenfalls zu einer falschen Wahrnehmung der historischen Fondsperformance führen kann, wird „Survivorship Bias“ genannt. Darunter versteht man die Tatsache,

dass zum heutigen Zeitpunkt nur noch solche Fonds existieren, die nicht zwischenzeitlich eingestellt oder mit anderen Fonds verschmolzen worden sind.

Fonds, die nicht mehr existieren, hatten oft schlechte Wertentwicklungen, die das Fondsmanagement dann zur Entscheidung veranlasst haben, sie einzustellen. Will man jedoch die tatsächliche Performance von Fonds in diesem Zeitraum erfassen und berücksichtigt dabei lediglich die derzeit noch existierenden Fonds, so wird die Performance dieser Fonds überschätzt. Studien zeigen, dass der Eindruck entstehen kann, die Fondsp performance wäre beständig, wenn diese Verzerrung zugunsten der Überlebenden nicht berücksichtigt wird. Nach Auffassung der Mehrheit wissenschaftlicher Studien ist dies aber nicht der Fall.

Prof. Dr. Dr. h.c. Martin Weber, Inhaber des Lehrstuhls für Bankbetriebslehre, Universität Mannheim, und Berater der Prof. Weber GmbH (ARERO).

Dividendenfonds mit Vorsicht genießen

Verkaufsstories schüren falsche Erwartungen / Performance jüngst schlechter als Gesamtmarkt

Die Fondsbranche singt das hohe Lied der Dividendenfonds. „Dividenden sind die neuen Zinsen“ oder „Dividenden statt Sparguth“ – die Anlegermagazine sind seit Wochen voll mit euphorischen Berichten. Auch mancher Honorarberater ist davon angesteckt und erwägt, seinen Mandanten solche Investments zu empfehlen.

Dividenden sind zwar langfristig ein wichtiger Bestandteil der Aktienrendite. Und im Gegensatz zu Anleihen bieten Unternehmensbeteiligungen derzeit noch eine auskömmliche Kapitalverzinsung. Denn die extrem lockere Geldpolitik der Europäischen Zentralbank hat traditionelle, konservative Zinsanlagen unattraktiv gemacht. Doch mich beschleicht das ungute Gefühl, dass die Marketingabteilungen der Finanzbranche über das Ziel hinausschießen.

Ich fürchte, dass Anlegern der Blick für das Wesentliche verloren geht. Unternehmen, die hohe Dividendenrenditen bieten, müssen Anlegern nicht zwingend einen besonders hohen Gesamtertrag liefern.

Ernüchternde Bilanz von Dividenden-ETFs

Wir haben die Bilanz der Dividendenfonds und -ETFs am Markt mit der Leistung von marktkapitalisierungsgewichteten Indizes bzw. vergleichbaren, nicht-dividendenorientierten Fonds abgeglichen. Zunächst die ETFs: In den vergangenen drei Jah-

ren sind Dividenden-ETFs über alle Kategorien im Schnitt hinter den nach Marktkapitalisierung gewichteten Indizes geblieben, die auf derselben Spielwiese unterwegs sind. Im Schnitt waren es zwischen 2012 und Ende April 2015 kumuliert 5,06 Prozentpunkte weniger. In den vergangenen fünf Jahren belief sich der Rückstand auf 6,73 Punkte. Besonders frappierend ist die Dispersion der Ergebnisse. Während einige Dividendenprodukte sehr gut abschnitten, waren andere extrem schwach. So hinkten Emerging-Markets-Dividenden-ETFs in den vergangenen drei Jahren dem MSCI Emerging Markets Index bis zu 30 Punkte hinterher.

Auch aktive Fonds haben es schwer

Aktive Dividendenfonds der Morningstar-Kategorie „Aktienfonds weltweit dividendenorientiert“ lagen in den vergangenen drei Jahren kumuliert im Schnitt 2,99 Prozentpunkte hinter herkömmlichen, global investierenden Aktienfonds, die den MSCI World Index als Benchmark haben.

Gegenüber dem reinen MSCI World Index fielen Dividendenfonds noch viel deutlicher ab. Im Schnitt lagen sie in den vergangenen drei Jahren kumuliert knapp 18 Prozentpunkte (!) hinter dem MSCI World. Besser sah es in den vergangenen fünf Jahren aus. Hier lagen Dividendenfonds nur 3,1 Punkte hinter dem MSCI World.

Braucht der Mandant einen Dividendenfonds?

Unsere Checkliste soll Anlegern helfen, eine persönliche Entscheidung für oder gegen Dividendenfonds zu fällen. Gehen Sie der Dividendenfonds-Story auf den Grund!

> Im Internet

Verkaufsdruck erhöht

Wie „heiß“ das Thema Dividenden ist, zeigt, dass nur wenige Produkte eine Historie von mehr als fünf Jahren haben. Mehr als die Hälfte der Anbieter aktiver Dividendenfonds hat in den vergangenen fünf Jahren Dividenden als Investmentthema „entdeckt“. Auch bei Dividenden-ETFs fällt auf, dass viele der zugrundeliegenden Indizes sehr jung sind. ETF-Anbieter haben solche Indizes in Auftrag gegeben, um entsprechende Produkte kreieren zu können. Dividenden-Investments kann man also mit Fug und Recht als ein großes Experiment bezeichnen.

Anleger sollten aber nicht das Kind mit dem Bade ausschütten und von Dividenden-Investments grundsätzlich Abstand halten. Sie sollten nur die Marketingbotschaften kritisch unter die Lupe zu nehmen.

Ali Masarwah, Chefredakteur von Morningstar

IFH – Institut für
Honorarberatung

Seminar:
VDH Honorarmodell
Know-how kompakt
Wie Sie Ihr Preis-/Leistungsver-
zeichnis aufbauen und kalkulieren

Jetzt dabei
sein!

Jetzt direkt informieren:



09621 78825-40

Und das sind die weiteren Themen

Die betriebswirtschaftliche Kostenkalkulation von Honoraren | Errechnung Ihres Deckungsbeitrags |
Ermittlung des Cash Flows | Das Aufsetzen Ihrer Planung für die Preis-/Leistungskalkulation u. v. a. m.

Wir freuen uns auf Sie! Die Veranstaltungen sind für Amberg i.d.OPf. und Hamburg geplant.
Institut für Honorarberatung GmbH & Co. KG | Marienstraße 4 | 92224 Amberg |



Das IFH ist eine Tochtergesellschaft der VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater