

Der Honorarberater

Zeitschrift für unabhängige Finanzberater



Honorarberater als Retter in der Not

Wenn ein Stifter sein Vermögen in eine Stiftung einbringt, verfolgt er damit einen guten Zweck und setzt sich ein Denkmal – denn Stiftungen sind für die Ewigkeit angelegt. Doch bei Geld ist heute nicht mehr alles in Stein gemeißelt. Das bekommen viele Stiftungen zu spüren. Die niedrigen Zinsen haben ihren Handlungsspielraum eingeschränkt und bedrohen in einigen Fällen sogar die Existenz.

Nicht nur wirft das oft in Zinspapieren angelegte Kapital wenig Rendite ab – und nur diese darf für den Stiftungszweck ausgegeben werden –, ein guter Teil dieser Rendite fließt auch noch als Kosten in die Vermögensverwaltung der Banken und Sparkassen. Honorarberater können sich hier als Helfer in der Not erweisen und den Stiftungen zeigen, wie sie ihr Geld kosteneffizient und gewinnbringend selbst anlegen. Je nach Vergütungsmodell sparen Stiftungen mit einer Honorarberatung viel Geld und Zeit, die für die Zwecke der Stiftung frei werden. Allerdings dürften einige Stiftungen selbst dann nicht um verstärkte Fundraisingaktivitäten herumkommen.

Was Honorarberater für Stiftungen tun können, unterscheidet sich im Prinzip nicht von ihren Leistungsvorteilen für Privatkunden. Möglicherweise ist aber die Barriere, einen Stifter von der Honorarberatung zu überzeugen, höher. Im Gegenzug sprechen sich aber positive Erfahrungen auch sehr schnell in Stifterkreisen herum – dank Stifternetzwerken und zahlreichen Stiftungsveranstaltungen.

Ihr Eric Czotscher
Verantwortlicher Redakteur



2

Stifter sucht Rat und Rendite

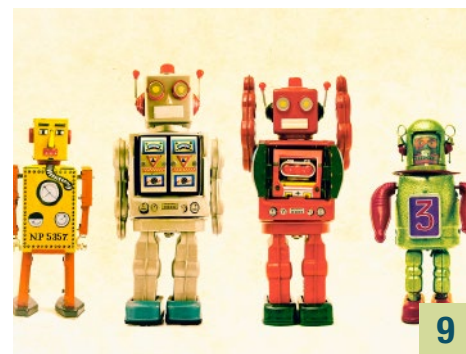
Die niedrigen Zinsen haben den Spielraum rechtsfähiger Stiftungen eingeschränkt. Viel Stiftungskapital ist in festverzinslichen Anlagen bei Banken und Sparkassen deponiert. Honorarberater können den Stiftungen wieder auf die Beine helfen – durch Kostensenkung und mehr Diversifikation in der Geldanlage. Die Kundenakquise ist nicht einfach, aber lohnenswert.



6

Con.fee: Mit Mischmodellen starten

Der Honorarberaterdienstleister con.fee will Maklern den Übergang in die neue Welt der Honorarberatung erleichtern. Vorstand Thomas Meinhardt empfiehlt, rasch zu handeln, da das Provisionsmodell immer unattraktiver werde.



9

Wie können Honorarberater Robo-Advisors einsetzen?

Internetplattformen zur standardisierten Vermögensanlage richten sich zwar an Selbstentscheider. Kooperationen mit Honorarberatern dürften in Zukunft aber wichtiger werden, wie sich in den USA bereits zeigt.

Aufmacher

- 2** Stifter sucht Rat und Rendite
- 3** Rechtliche Rahmenbedingungen beachten
- 4** Networking erleichtert Einstieg in die Stiftungsberatung

Berufspraxis + Dienstleistungen

- 6** Con.fee: Mit Mischmodellen starten

Marketing + Strategie

- 9** Wie können Honorarberater Robo-Advisors einsetzen?

Beratungsfelder + Produkte

- 11** Mischfonds nicht der Weisheit letzter Schluss
- 12** Wetterfest in die Zinswende

Honorarberaterszene

- 14** Appetit auf mehr Honorarberatung

Stifter sucht Rat und Rendite

Warum die Honorarberatung von Stiftungen für beide Seiten lukrativ ist

Von Eric Czotscher



Gemeinnützige Stiftungen verfolgen eine Bandbreite von Stiftungszwecken – von Wohltätigkeit bis Kulturförderung. Doch das Geld für gute Taten wird knapp.

Stiftungen müssen den Gürtel enger schnallen. Angesichts der niedrigen Zinsen ist ihr Spielraum für gemeinnützige Aktivitäten geschrumpft. Da sie nur so viel Geld für Stiftungszwecke einsetzen dürfen, wie ihr Stiftungsvermögen als Rendite abwirft, müssen viele Stiftungen sparen oder durch Spendensammeln ihren Aktionsradius erweitern. Beim Prototyp deutscher Stiftungen, der rechtsfähigen Stiftung bürgerlichen Rechts, ist das Stiftungsvermögen „für die Ewigkeit“ bestimmt. Das Kapital darf nicht für gute Taten aufgezehrt werden – außer es handelt sich um den Sonderfall einer Verbrauchsstiftung mit begrenzter Lebensdauer. Um die Rendite aufzupeppen, darf das Vermögen aber auch nicht so spekulativ angelegt werden, dass sein Erhalt gefährdet wird. Darüber und über die Einhaltung des Stifterwillens wacht die staatliche Aufsicht.

Guter Rat ist hier gefragt – eine Steilvorlage für Honorarberater. Bislang arbeiten die meisten Stiftungen in der Vermögensverwaltung mit ihrer Hausbank zusammen. Meist ist das Geld konservativ in vermeintlich sicheren festverzinslichen Wertpapieren bzw. in sogenannten Stiftungsfonds angelegt, die ebenfalls oft auf Zinspapiere setzen. Damit ist der Renditespielraum derzeit sehr begrenzt. Gebühren und Provisionen schmälern das magere Anlageergebnis weiter.

„Für professionelle Berater bietet sich damit ein guter Gesprächseinstieg“, sagt die Uelzener Honorarberaterin Dorothee Drögemüller. „Gerade Honorarberater können ihren Vorteil ausspielen und neutral über die oft überbewerteten Anlageprodukte der Banken aufklären.“

Honorarberater eröffnen neue Wege

Honorarberater könnten den Stiftungen kosteneffiziente Alternativen für die Vermögensanlage aufzeigen. Doch dazu müssen sie erst einmal einen Zugang zu den Stiftern finden. Dieser Markt tickt anders als andere Branchen, da nicht der Profit, sondern der gute Zweck im Vordergrund steht.

Das Stiftungskapital muss erhalten bleiben – darüber wacht die staatliche Aufsicht. Doch wie ein Kapitalerhalt in der Praxis aussehen soll – ob nominal oder real und in welchem Zeitraum – ist nicht festgelegt. Die Stiftungen haben damit gewisse Freiheiten in der Gestaltung ihrer Anlagepolitik, wobei eine enge Abstimmung mit den zuständigen Aufsichtsbehörden zu empfehlen ist.

Chancen auf eine höhere Rendite böte beispielsweise ein stärkeres Engagement in Aktien. Doch in den meisten Stiftungsvorständen überwiegen – ähnlich wie in der Bevölkerung – bei diesem Thema die Ängste. Dabei wäre bei einem gut diversifizierten und sehr langfristig angelegten Portfolio der Kapitalerhalt auf lange Sicht gewährleistet, wie der Hamburger Honorarberater Rolf Adam betont.

Diversifiziertes Portfolio für Kapitalzuwachs

Adam schlägt Stiftungen, die sich auf ein erhöhtes Risiko einlassen können, in der Regel ein Weltportfolio aus kostengünstigen indexorientierten Fonds vor. Die Verwaltung ist mit geringem Aufwand verbunden, der sich auf ein optionales jährliches Rebalancing der Anlagestruktur beschränkt. „Die steuerliche Behandlung ist einfach, regelmäßige Bankgespräche entfallen und der Stiftungsvorstand kann ruhig schlafen“, so Adam. Der Berater

erstattet regelmäßig Bericht und unterstützt den Vorstand dabei, die Anlagestrategie durchzuhalten.

Auch Volker Looman, Finanzanalytiker in Stuttgart, empfiehlt Stiftungen, die Verwaltung des Vermögens selbst zu übernehmen und in Indexfonds zu investieren. „Mit einer Mischung, die 10 Prozent aus Bargeld und zu jeweils 30 Prozent aus Anleihen, Immobilien und Aktien besteht, haben Stiftungen gute Aussichten, sicher durch schwieriges Wasser zu kommen.“

Selbst der Bundesverband Deutscher Stiftungen rät dazu, das Stiftungskapital auch in Aktien und



© Volker Looman

Stiftungen sollten ihr Geld selbst verwalten

Eine Stiftung muss die Strukturierung und Verwaltung des Vermögens im Hause behalten, wenn sie in finanzieller Hinsicht auf einen grünen Zweig

kommen will. Wenn die Strategie mit Hilfe von Indexfonds umgesetzt wird, sind hohe Streuung und niedrige Kosten gewährleistet. Und wenn die Struktur einmal pro Jahr wieder ins Lot gebracht wird, weil sich die Geldanlagen unterschiedlich entwickeln, haben die Verwalter alles Menschensmögliche getan, um das Geld „sicher“ anzulegen. Die Betreuung des Kapitals kostet so wenig Zeit, dass die Verwalter mehr Zeit haben, um die Vermögenstöpfe wieder aufzufüllen. So kann der Stifter mit dem Klingelbeutel durch die Lande ziehen und für seine Einrichtung trommeln. Das ist zwar nicht immer erfreulich, kann aber höchst lukrativ sein.

Volker Looman, Finanzanalytiker und Journalist

Immobilien anzulegen. „Die großen Stiftungen fahren überwiegend gut damit“, sagte Generalsekretär Prof. Dr. Hans Fleisch gegenüber der „Frankfurter Allgemeinen Zeitung“.

Die Honorarberaterin Drögemüller nutzt den Spielraum, den die Anlagerichtlinien einer Stiftung eröffnen, um das Portfolio renditestärker zu machen. „Allerdings“, betont sie, „ergibt sich das Problem, die handelnden Personen in ihrer Unterschiedlichkeit unter einen Hut zu bekommen, so dass sie die Anlagestrategie mittragen und verantworten können.“ Wenn Aktien ins Spiel kommen, empfiehlt sie professionelles Risikoprofiling, um die Risikobereitschaft der Stiftungsvorstände für eine gemeinsame Strategie zu ermitteln. Eine wissenschaftlich basierte Software unterstützt sie dabei, die Diskussion um Geld und Risiko anzustoßen.

Erste Hürde ist am höchsten

2014 gab es in Deutschland knapp 21.000 rechtsfähige Stiftungen bürgerlichen Rechts. Die meisten

arbeiten seit vielen Jahren mit ihrer örtlichen Sparkassen bzw. Hausbank zusammen. Oft geht diese Beziehung sogar auf den Stiftungsgründer zurück. Da die meisten Stiftungsvorstände sich mehr mit gemeinnützigen Aktivitäten als mit Finanzen auskennen, vertrauen sie ihrem Banker und überlassen diesem die komplette Geldanlage. Honorarberater können wertvolle Aufklärung und Unterstützung anbieten, doch aufgrund von Berührungängsten ist die Eintrittsbarriere hoch. Die Stifter sind „ein besonderes Völkchen“, wie ein Stiftungsberater sagt.

Erfahrene Stiftungshonorarberater empfehlen, sich zunächst gut mit dem Non-Profit-Sektor vertraut zu machen und Kontakte zu Stiftungsverwaltern zu knüpfen. Dazu eignen sich zum Beispiel die zahlreichen Stiftungs- oder Fundraisingtage. Insbesondere aber wenn Honorarberater eine Weiterbildung zum Stiftungsberater machen, werden sie Teil eines Netzwerks, auf dem sich aufbauen lässt. Auch Fachzeitschriften wie „Die Stiftung“ geben Hinweise auf aktuelle Trends.

ecz



© Rolf Adam

Stundensatz bevorzugt

Für die meisten Stiftungsvermögen ist die Anlage in einem Weltportfolio aus indexorientierten Fonds mit Buy-and-hold-Strategie sinnvoll. Dies setzt den langfristigen Investmentgedanken am besten um.

Da ich meine Beratung nach Stundensatz und nicht anteilig auf das Vermögen berechne – was meiner Meinung nach einer Provision gleichkäme – ver helfe ich den Stiftungen durch Kosteneinsparung zu einem hohen Wirkungsgrad. Bei mittleren Stiftungen genügen oft 15 Stunden Beratung zu einem Stundensatz von 200 Euro pro Jahr (entspricht bei einem Kapital von 5 Millionen Euro 0,07 Prozent inkl. MwSt). Dazu kommen Fondskosten von 0,2 bis 0,5 Prozent. Dem steht eine Vermögensverwaltungsgebühr der Banken von 0,5 Prozent plus weitere Kosten und Provisionen gegenüber, so dass ein Kostensatz ab 1 Prozent nicht ungewöhnlich ist.

Rolf Adam, Honorarberater in Hamburg und Vorstandsmitglied des FSPB Deutschland

Rechtliche Rahmenbedingungen beachten

Wie man Stiftungsvermögen rechtskonform anlegt / Gastbeitrag von Dr. Nils Krause

Vor dem Hintergrund der anhaltenden Niedrigzinsphase stellt sich die Frage, inwieweit risikoreichere und somit gegebenenfalls ertragsreichere Anlagegeschäfte für Stiftungen in Frage kommen, um die Einnahmenseite zu stärken.

Grundsätzlich können Stiftungen die Art der Vermögensverwaltung frei wählen. Sie muss dem Stiftungszweck entsprechen. Ansonsten besteht ein Ermessensspielraum. Verluste aus der Vermögensverwaltung sind gemeinnützigkeitsunschädlich, wenn nicht mit ihnen zu rechnen war oder sie nicht dauerhaft mit Mitteln aus anderen Bereichen ausgeglichen werden. Insoweit sind unter Umständen vorübergehende Verluste, wie etwa aus Aktiengeschäften, zulässig, da hier häufig mit dem Verlust nicht zu rechnen war. Dies ist eine Frage des Einzelfalls und des Marktumfelds.

Verlustjahre können aber nicht einfach mit späteren Gewinnen ausgeglichen werden. Denn Stiftungserträge dürfen nicht dem Grundstockvermögen zugeführt werden. Die Mittel der Stiftung sollen vielmehr ausschließlich und zeitnah für den satzungsgemäßen Zweck verwandt werden, nicht zum Erhalt der eigenen Leistungsfähigkeit. Eine Ausnahme ist die unter engen Grenzen zulässige Bildung freier Rücklagen, wenn dies der nachhaltigen Verwirklichung des

Stiftungszweckes dient und der Satzung nicht entgegensteht.

Dementsprechend schwebt aus rechtlicher Sicht über der Anlage und der Anlageberatung von Stiftungen das Gebot der Vermögenserhaltung. Dies hat zur Folge, dass kapitalerhaltende Anlagen zu empfehlen sind. In einem Urteil vom 28.01.2015 (1 U 32/13) betonte das Oberlandesgericht in Frankfurt am Main, dass eine beratende Bank haftet, wenn sie einer Stiftung ein spekulatives Anlageprodukt vermittelt. So dürfen einer Stiftung keine in einer Fremdwährung finanzierten geschlossenen Immobilienfonds empfohlen werden. Festverzinsliche Anleihen bei einer deutschen Bank gelten hingegen als eine den Kapitalerhalt wahrende Anlage.

Anlageziele selbst definieren

Fraglich ist, welcher Wert zu erhalten ist. Schließlich kann sich das Vermögenserhaltungsgebot auf den nominellen oder auf den inflationsbereinigten Wert beziehen. Mangels gesetzlicher Regelung sollte der Stifter das Vermögenserhaltungskonzept selbst festlegen. Um einer Verlusthaftung wegen eines Verstoßes gegen den Werterhaltungsgrundsatz zu entgehen, helfen klare Anlagegrundsätze, die in speziellen Anlagerichtlinien als Teil eines Vermö-

gensverwaltungsvertrags ausgestaltet werden können. In der Anlageberatung muss der Honorarberater das Kapitalerhaltungskonzept berücksichtigen. Bei der Gestaltung dieses Konzepts ist die Stiftung aber frei. Es empfiehlt sich, das Ziel der Anlagestrategie zu definieren – unter Hinweis auf den Stiftungszweck oder besondere vermögensbezogene Bestimmungen. Wichtig ist es, Anlagegrenzen zur Verlustvermeidung festzusetzen: Die Stiftung kann ihren Vermögensverwalter beispielsweise zur konservativen Vermögensanlage anhalten, gerichtet auf Substanzsicherung und kontinuierlichen Vermögenszuwachs. Sinnvoll sind auch Regelungen zur Minimierung von Verwaltungskosten, zu Mindestausschüttungen sowie zur Portfoliorisikogrenze. Typischerweise wird dies in einer separaten Anlagerichtlinie ausgearbeitet.

Abschließend sei darauf hingewiesen, dass einen Finanzberater die Darlegungs- und Beweislast einer anlegergerechten Beratung trifft. Bei Zweifeln hinsichtlich eines Anlageprodukts sollte daher vorab die Zustimmung der Aufsichtsbehörde eingeholt werden. Dies sollte entsprechend intern dokumentiert werden sowohl auf Seiten der Stiftung wie auch auf Seiten des Beraters.

Dr. Nils Krause, Rechtsanwalt, Partner bei DLA Piper

Networking erleichtert Einstieg in die Stiftungsberatung

Warum Stiftungen kein leichtes Ziel für die Akquise sind / Gastbeitrag von Tobias M. Karow

Stiftungen sind millionenschwere Vermögensmassen, die wegen des Niedrigzinses dringend professionelle Unterstützung in der Kapitalanlage benötigen.“ Diese Botschaft empfangen mittlerweile auch Honorarberater. Dabei ist sie weder ganz richtig noch ganz falsch. Richtig ist, dass deutsche Stiftungen herausgefordert sind wie noch nie seit Beginn des Stiftungsbooms vor anderthalb Jahrzehnten. Niedrige Zinsen schmälern ihre Erträge so sehr, dass eine immer größere Zahl gemeinnütziger Stiftungen ihre Zwecke nicht mehr erfüllen kann. Manche Stiftung muss gar als notleidend tituliert werden. Die Zinsen sind eine Herausforderung für die Einnahme- und die Ausgabe-seite. Wer Stiftungen beraten will, damit sie etwas besser machen, muss auf beide Seiten blicken und sie in Balance bringen.

Nur die Vermögensanlage zu betrachten greift zu kurz. Denn gemeinnützige Stiftungen sind nicht zur Vermögensverwaltung gegründet worden, sondern für einen idellen Zweck. Wenn dieser jedoch nicht mehr verfolgt werden kann, sieht es düster aus mit der Gemeinnützigkeit. Diese kann vom Staat wieder aberkannt werden, wenn das Stiftungskapital nicht

mehr dem festgelegten Zweck dient. Für Berater, die mit Stiftungen zusammenarbeiten, ist dies nicht einfach zu handhaben, zumal die Vermögen der meisten Stiftungen kleiner als 1 Million Euro sind.

Stiftungen sind gefragte Kunden

Derzeit erhalten Stiftungen beinahe täglich die Einladung einer Bank zu einem Informationsfrühstück oder einem Cocktail, um sich über Alternativen für ihre Vermögensanlage zu informieren. Wer sich hier mit einem ähnlichen Angebot auf den Weg macht, dürfte keinen Erfolg haben. Denn an den Bedürfnissen einer Stiftung geht das meist vorbei.

Wie können Honorarberater ein Netzwerk im Stiftungsbereich aufbauen? Meine Empfehlung: Gehen Sie auf einen der regionalen Fundraisingtage. Dort sind gerade solche Stiftungen, die Bedarf an finanzieller Beratung haben. Denn um ausbleibende Erträge zu kompensieren, setzen immer mehr Stiftungen auf Fundraising, also auf das Einwerben von Spendengeldern. Solche Veranstaltungen sind von einer offenen Atmosphäre geprägt und werden gerne besucht. Auch lokal ausgerichtete Fundraisingtage wie etwa jener der Stifterinitiative in Nürnberg können einen Besuch wert sein.

Satzung wichtigstes Arbeitspapier

Kommt ein Gespräch mit einer Stiftung zustande, empfiehlt es sich, dieser goldenen Regel zu folgen: Werfen Sie als erstes einen Blick in die Satzung, sie ist das oberste Gesetz einer Stiftung. Der Stifterwille bricht alle anderen Befindlichkeiten, so wie EU-Recht Bundesrecht bricht. Die Satzung sagt, was die Stiftung macht und wie sie ihr Stiftungskapital anlegen darf. Aus dem Stiftungszweck ergeben sich vielleicht auch Anknüpfungspunkte für das Mission Investing, also zweckgerichtetes Investieren des Stiftungskapitals.

Manche Satzungen sehen sogar direkte Vorgaben für die Kapitalanlage vor. Moderne Satzungen verweisen dabei allerdings meist auf gesonderte Anlagerichtlinien. Diese sind im Gegensatz zu Satzungsvorgaben nicht sakrosankt, sondern können per Vorstandsbeschluss geändert werden. Sieht ein Berater hier Handlungsbedarf, ist der erste Schritt



© Tobias M. Karow

Zwei Praxistipps für Neueinsteiger

- Der erste Schritt ist der schwierigste: Es kommt auf die richtigen Kontakte an. Gehen Sie dorthin, wo auch die Stiftungen sind: auf regionale Fundraisingtage, lokale Stiftungstage, Non-Profit-Rechtskonferenzen, Ehrenamtsmessen, überregionale Veranstaltungen wie den Deutschen Stiftungstag oder den Fundraising Kongress.

- Nutzen Sie Fortbildungen, um sich Fachwissen anzueignen und um in geschlossene Stiftungsnetzwerke einzutauchen. Über Fachmedien wie „Die Stiftung“ ist die Teilnahme an solchen Programmen oft vergünstigt möglich. Angebote existieren unter anderem an der EBS, an der Deutschen Stiftungsakademie (DSA), am Abbe-Institut der Universität Jena, an der Frankfurt School of Finance oder am CSI in Heidelberg.

Tobias M. Karow

durch die Tür getan. Er sollte die Stiftungsverwalter aber nicht überrumpeln. Denn Stiftungsvorstände bzw. -geschäftsführer müssen fundierte Entscheidungen treffen, um eigene Haftungsrisiken auszuschließen. Risiken, aus denen ein Haftungstatbestand erwachsen kann, müssen eliminiert werden. Hier liegt die Herausforderung für den Berater.

Ohne Transparenz geht es nicht

Wenn der Honorarberater für eine Stiftung eine fonds-basierte Investmentstrategie entwickeln will, sollte er in den Transparenzbericht der Beratungsgesellschaft Rödl & Partner schauen. Aus Stiftungssicht bildet dieser eine wichtige Argumentationsgrundlage. Existiert für einen bestimmten Fonds kein Transparenzbericht, müssen andere Informationsquellen konsultiert werden, um den Stiftungsverantwortlichen zu unterstützen. Standardisierte Produktinformationsblätter wie das Key Investor Information Document (KIID) genügen in der Regel nicht.

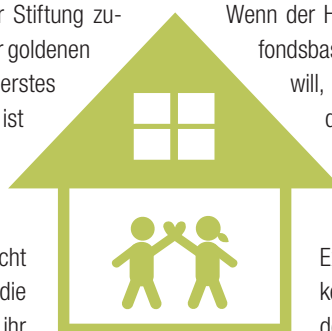
Ein transparenter Kostenvergleich hilft da schon mehr. Stiftungen verfügen oft über enge Hausbankbeziehungen. Wenn sie dort hohe Depotgebühren zahlen, wird der finanzielle Spielraum für den Stiftungszweck beschnitten. Allerdings sollte ein Berater, der auf der Kostenseite ansetzt, sensibel vorgehen. Ein gesparter Prozentpunkt ist zwar ein

Wer Stiftungen berät, sollte die Quelle kennen

Der Stifter als Quellenperson einer Stiftung bleibt maßgebend für alle Entscheidungen. Ob er noch lebt oder seit Jahren verstorben ist, sein Wille zählt. Seine Rolle wird von vielen Beratern unterschätzt. Spätere Widerstände bei Entscheidungen haben oft ihren Ursprung in einer Missachtung der Quelle. Mein Tipp: Wer als Berater erfolgreich mit einer Stiftung arbeiten will, für den lohnt ein Blick auf die Website: Welche Werte und Motive begleiten das Leben und Schaffen des Stifters? Welche Beziehung zu Geld hat er gepflegt? Welche Rolle hatte Geld in seinem Unternehmen? Und wie risikobereit war er bei seinen Finanzentscheidungen?

So begegnen Ihnen vielleicht Stifter, die Großzügigkeit und Risikofreude mit finanzieller Unabhängigkeit gelebt haben, oder solche, die sparsam das Risiko gescheut, still und ohne Worte das Geld an sich gebunden haben. Beide haben eine Linie eingehalten, das hat sie reich gemacht. Wer alle diese Facetten des Stifters genau studiert, erhält wertvolle Impulse und kann den heutigen Entscheidern maßgeschneiderte Empfehlungen geben. Werden Sie zum Sprachrohr der Quelle einer Stiftung. Dann erleben Sie, wie dankbar Ihr Wirken als Berater mit einem Honorar belohnt wird.

Monika Müller, FCM Finanz Coaching



starkes Argument, aber die persönliche Beziehung zum Banker ist in vielen Fällen lange gewachsen und sturmerprobt. Neben den Kosten sollte es des-

halb weitere Argumente geben, die auf fundiertem Wissen zur Stiftung und zu den für sie geeigneten Anlagen beruhen.



Honorar rechtfertigen

Einen Aspekt sollten Honorarberater nicht außer Acht lassen: die Vergütungsform. Die Budgets der Stiftungen

für externe Berater sind angesichts der angespannten Finanzlage eng. Der Berater sollte entsprechende Einsparmöglichkeiten bei der Vermögensanlage hervorheben, um sein Honorar zu rechtfertigen. Vielen Stiftungsvorständen hilft es aber auch, wenn sie aufgrund der externen Betreuung weniger Zeit für die Geldverwaltung aufwenden müssen und sich mehr ihrer ideellen Arbeit widmen können. Es besteht auch die Chance, dass ein Stiftungsvorstand das Honorar aus eigener Tasche bezahlt, weil ihm die Stiftung besonders am Herzen liegt. Voraussetzung ist dann umso mehr ein guter persönlicher Kontakt zum Berater.

Stiftungen sind keine einfache Zielgruppe, aber eine interessante. Nicht nur, weil ihre Vermögensmasse bewirtschaftet werden muss, sondern weil ihre Reputation auch auf den Berater abfärbt, wenn er gute Arbeit leistet. Dann sind Stiftungen auch treue Kunden.

Tobias M. Karow, Verlagsleiter DIE STIFTUNG und zertifizierter Stiftungsberater (EBS) [Im Internet](#)



Risikopräferenzen des Stiftungsvorstands beachten

Berater von Stiftungen sollten grundsätzlich im Hinterkopf behalten, dass die Stiftungsgremien mit sehr unterschiedlichen Menschen besetzt sind.

Bei der Anlage des Stiftungskapitals erfordert es die Umsicht des Beraters, um die unterschiedlichen Erfahrungen und Einstellungen der handelnden Personen in einem Anlagekonzept zusammenzuführen. Ein professionelles Risikoprofiling aller Beteiligten ist in dieser Situation von großem Vorteil – auch, um sich als Berater künftig notwendige Krisengespräche leichter zu machen.

Da für Stiftungen die Zusammenarbeit mit Honorarberatern häufig Neuland ist, sollte offen über das Honorar gesprochen werden. Häufig empfiehlt sich zunächst ein Festpreis. Das gibt den Stiftungsgremien Kalkulationssicherheit und senkt die Hemmschwelle. Bei einer dauerhafte Betreuung des Vermögens kann die Honorargestaltung angepasst werden.

Dorothee Drögemüller, Finanzplanerin, Kanzlei für Finanzplanung

Fortbildung öffnet Türen

Einen gewissen „Heimvorteil“ haben Berater, die sich als Stiftungsberater weiterbilden. Die EBS Universität für Wirtschaft und Recht (EBS) bildet mit dem „Stiftungsmanager“ so etwas wie die Benchmark. Dieser Lehrgang bietet insbesondere auch einen guten Einstieg in ein lebendiges Stiftungsnetzwerk. Denn neben Wissen sind persönliche Kontakte wichtig.

Stiftungen und Vermögensexperten sprechen häufig nicht dieselbe Sprache. Bei Stiftungen ist das Ziel nicht die Maximierung des Profits, sondern ein Maximum an Möglichkeiten, um ihren Zweck zu fördern. Eitelkeiten werden vor allem über das Geben bedient.

Berater sollten darauf achten, Stiftungsvokabular in ihren Wortschatz zu integrieren. Was ist zum Beispiel die „zeitnahe Mittelverwendung“, was ist der „Anwendungserlass zur Abgabenordnung“, welche Themen hat der Stiftungstag zuletzt gesetzt? Daran erkennen Stiftungsvertreter jemanden, der sich intensiv mit ihrem Geschäftszweig beschäftigt.

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.

Anlageportale

Gesamtwertung
sehr gut



Ausgabe 20/2015, Im Test: 6 Anbieter

Mehr auf 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.

Con.fee: Mit Mischmodellen starten

Dienstleister unterstützt Makler beim schrittweisen Übergang in die Honorarberatung

Von Eric Czotscher

Die Honorarberatung bekommt derzeit von zwei Seiten Rückenwind – auf der einen Seite von kritischen Kunden, die sich eine Finanzberatung ohne Interessenkonflikte wünschen. Auf der anderen Seite suchen Versicherungsmakler fairere Vergütungsmodelle, die sich am Beratungsaufwand und nicht allein am Produktabschluss orientieren. Denn während die Beratung aufgrund gesetzlicher Regulierungen immer aufwendiger wird, hat sich auf der Provisionsseite kaum etwas bewegt. Im Gegenteil: Aufgrund des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) ist für die kommenden Jahre eher mit rückläufigen Courtagen zu rechnen.

Provisionsmodell verliert an Anziehungskraft

Die Mehrheit der Lebensversicherer hat die Provisionsvereinbarungen mit Maklern inzwischen verändert und an das LVRG angepasst, wie die aktuelle Studie „Vermittler-Puls 2015“ von maklermanagement.ag und YouGov zeigt. Auch die Stornohafzeiten verlängern sich. Thomas Meinhardt, Vorstandsmitglied der con.fee AG, ist deshalb davon überzeugt, dass das Provisionsmodell künftig unattraktiver wird. Er empfiehlt Maklern und anderen Finanzvermittlern, rasch neue Vergütungsformen zu erschließen, um für künftige Einbußen gewappnet zu sein. Dazu bietet con.fee das Rüstzeug rund um Honorarberatung und Servicemodelle. Das Unternehmen versteht sich als Ergänzung zum Angebot anderer Maklerpools.



Die con.fee-Vorstände Dr. Walter Hubel und Thomas Meinhardt empfehlen frühen Einstieg in Honorarberatung

Das Unternehmen

Die con.fee AG wurde 2005 in Bonn-Bad Godesberg gegründet und wird von den Eigentümern geführt. Thomas Meinhardt, Vorsitzender, und Dr. Walter Hubel sind die beiden Vorstände. Den Aufsichtsrat bilden Prof. Dr. Jürgen Simon, Vorsitzender, Prof. Dr. Philipp Schade und Eberhard Herzog von Württemberg. con.fee hat Erlaubnisse nach §§ 34c, d und f der Gewerbeordnung. Derzeit betreut das Unternehmen mit sechs Mitarbeitern rund 220 Honorarberater, Makler, Finanzanlagenvermittler und andere Finanzdienstleister. Die con.fee Akademie bietet Aus- und Weiterbildungen zur Honorarberatung an. Im Rahmen einer strategischen Partnerschaft kooperiert con.fee bei Depotmodellen mit dem Maklerpool Fondsnet.

Kennenlernen ist kostenlos. Damit entfällt die übliche Quersubventionierung von Interessenten durch zahlende Kunden.

Stufenweise in die neue Welt

Bei vielen Maklern löst das Stichwort „Honorarberatung“ Ängste oder gar Ablehnung aus. Manche fühlen sich existenziell bedroht, obwohl die Politik derzeit kein Provisionsverbot plant. Andere halten die Vergütung durch den Kunden zwar für gerecht,

Dienstleistungen von con.fee

- rund 300, teils exklusive Honorartarife von 35 Versicherern (inkl. SHU-Policen)
- Exklusivprodukte: „con.fee Weltmarktpolice“; „con.fee Nettodepot“; Netto-Edelmetalldepot
- Multi-Depot-Plattform, Investmentfonds ohne Ausgabeaufschlag, Kickback-Abrechnung
- Renditevergleichs-, Finanzanalyse- und Portfoliosoftware
- Honorarabrechnungsservice¹
- Seminare und individuelles Coaching
- Musterverträge, Vergütungsmodelle, Argumentationshilfen, Rechtsberatung
- Unterstützung beim Marketing und bei Veranstaltungen
- Suchmaschine www.honorarbersucher.de für Endverbraucher

¹ Gebühr: 2 Prozent des Honorarwerts.

Honorarberater sind in der Vergütung frei

„Honorarberater lassen sich ihren Aufwand direkt vom Kunden vergüten und sind nicht von Vermittlungsprovisionen für Finanzprodukte abhängig“, hebt Meinhardt hervor. Honorare und Gebühren sind frei vereinbar. So sind neben Stundensätzen und Pauschalgebühren für bestimmte Beratungsleistungen auch laufende Serviceverträge für den Versicherungsschutz oder die Geldanlage üblich. Der Berater kümmert sich, und der Kunde erstattet ihm seinen Zeitaufwand. Insgesamt werden die Einkommensströme dadurch berechenbarer und fließen nachhaltiger als im Vermittlergeschäft.

Kunden, die sich nur beraten lassen, aber keine Produkte benötigen oder wollen, zahlen ebenso ein Honorar wie Kunden, die aufgrund der Empfehlung des Beraters eine Police zeichnen bzw. ein Depot eröffnen. Lediglich das Erstgespräch zum



Individuelles Backoffice für die bAV

Da ich Unternehmen zur bAV berate und nicht alle Dienstleistungen über Provisionen abrechnen kann, benötige ich eine andere Vergütungsform. Durch con.fee kam ich

auf flexiblem Wege zur Honorarberatung. Aus 30 Jahren Maklertätigkeit habe ich noch Altgeschäft mit Lebensversicherungen, das langsam ausläuft. Für Neukunden in der Honorarberatung habe ich 2015 eine GmbH gegründet. Meine Schwerpunkte sind Sanierungen von Pensionszusagen und versicherungsfreie bAV-Lösungen. Für Rückdeckungen empfehle ich in der Regel kosteneffiziente Kapitalmarktprodukte. Versicherungen setze ich zur Absicherung biometrischer Risiken ein, möglichst Nettotarife. Bei con.fee schätze ich das modulare Angebot. Ich zahle nur, was ich benötige, zum Beispiel das Rechtsberatungspaket. Im Kundengespräch setze ich gerne den Vergleichsrechner für Netto- und Bruttopolice ein.

Dr. Wilhelm Messerschmidt, Finanz- und Unternehmensberater (Anbindung seit 2012)



Intensiver Austausch mit Gleichgesinnten

Aus meinem früheren Beruf im Investmentbanking weiß ich, dass viele Wertpapier- und Finanzdienstleistungsunternehmen die Risiken und Kosten ihrer Produkte nicht völlig transparent darstellen.

Statt mit solchen Produkten Provisionen zu verdienen, liegt mir als unabhängigen Honorarfinanzberater an einem nachhaltigen Geschäftsmodell, bei dem das Kundeninteresse im Fokus steht. Dazu gehören transparente, nachvollziehbare und kostengünstige Finanzprodukte ohne Provision. Auf der Suche nach Honorarlösungen stieß ich im Internet auf con.fee. Ich schätze die modularen Dienstleistungen und den persönlichen Kontakt zu den Vorständen. con.fee ist für mich auch eine Plattform, um Gleichgesinnte zu treffen. Bei meinem Spezialthema versicherungsfreie bAV tauschen wir uns in einem kleinen Kreis aus. Neben Nettotarifen nutze ich Anwendungen wie den Tarifvergleichsrechner, die Multi-Depot-Plattform, die Rechtsberatung, die Berufsunfähigkeits-Analyse sowie Seminare zu Recht, Steuern und zur Geldanlage.

Ulrich Alsmann, u.a. Financial Planner und Firmen-Honorarberater (Anbindung seit 2011)

fürchten aber Einschnitte bei ihren Einnahmen – da die Kunden angeblich nicht bereit sind, für ihre Beratungs- und Betreuungsleistung zu zahlen.

con.fee will Maklern solche Ängste nehmen und sie mit bewährten Instrumenten auf das neue Modell vorbereiten – zunächst als Ergänzung zu deren bestehendem Geschäft. „Mischmodelle können Provisionsberatern den Weg in die Honorarberatung ebnen“, ist Meinhardt überzeugt. Er empfiehlt Maklern den stufenweisen Übergang mit einem dualen Angebot, bei dem parallel zum Courtagegeschäft ein Honorarangebot aufgebaut wird.

Empfohlener Ablauf einer Honorarberatung

- Erstgespräch: Vorteile der Honorarberatung, Erklärung von Beratungsablauf und Vergütungsvereinbarung (Vergütungsempfehlung: kostenlos)
- Erhebung des Finanzstatus: persönliche Verhältnisse, Risikobereitschaft, Ziele; Optimierungs- und Produktvorschläge (Empfehlung: Stundenhonorar oder Pauschale)
- Produktbesorgung: Nettotarife, ETFs, Sachinvestments (Empfehlung: summenabhängiges Honorar oder Pauschale)
- Laufende Betreuung: Jahresgespräch, Vertrags- und Vermögensübersicht, Rebalancing des Depots, Versicherungsservice, Schadenfallhilfe etc. (Empfehlung: prozentualer Anteil an Depotwert; Monatspauschale für Versicherungen; Pauschale für Einzelleistungen; Erfolgshonorare)

Überzeugungsarbeit leisten

„Für den Erfolg in der neuen Welt ist allerdings ein komplettes Umdenken erforderlich. Das fällt vielen Maklern schwer“, sagt der zweite con.fee-Vorstand Dr. Walter Hubel. Der Berater müsse nun sein eigenes Know-how und seine Arbeitszeit verkaufen – und damit wie ein selbständiger Unternehmer am Markt agieren.

Auch für die Endkunden ist Honorarberatung Neuland. Auch sie müssen von dem neuen Konzept erst überzeugt werden. „Neben dem Argument der Unabhängigkeit stechen hier vor allem die niedrigeren Kosten von Nettoprodukten“, weiß Hubel. Bei kapitalbildenden Lebensversicherungen führten provisionslose Vertriebskosten zu deutlich höheren Ablaufleistungen. Dies lasse sich im Kundengespräch am besten in einem digitalen Vergleich per „con.fee Check“ aufzeigen, der die Mehrleistung von Honorartarifen gegenüber Bruttopolicen in Euro und Cent berechne und dabei auch das Honorar berücksichtige.

Produkte und Software im Angebot

con.fee offeriert auf seiner Produktplattform zahlreiche provisionsfreie Versicherungen und Finanzanlageprodukte, neben klassischen Bruttopolicen. Außerdem unterstützt es die rund 220 angebundenen Berater in deren Backoffice. Dazu gehören Softwaremodule für unterschiedliche Beratungsanlässe, die einzeln buchbar sind, rechtssichere Musterverträge sowie Fort- und Weiterbildungsveranstaltungen. con.fee übernimmt auf Wunsch auch den Honoreinzug beim Kunden. Als Wettbewerbsmerkmal gegenüber anderen Dienstleistern hebt Hubel die Unabhängigkeit des inhabergeführten Unternehmens hervor.

Mit einem flexiblen „Cafeteria-Modell“ können sich Berater bei con.fee den Service ihrer Wahl einkaufen. Das Basispaket für Makler, die zunächst nur erste Schritte in die Honorarberatung unternehmen wollen, kostet 95 Euro im Monat, die Profiversion 160 Euro. Letztere entspricht dem früheren Grundpaket plus einer Finanzplanungssoftware sowie kostenlosen Basisseminaren.

Modular können jeweils weitere Services und Softwarepakete dazugebucht werden, zum Beispiel individuelles Coaching, die DEFINO-Finanzanalyse, ein BU-Vergleichsrechner mit Risikoprüfung, ein Honorartarifvergleichsrechner für SHUR-Versicherungen, ein CRM-Programm mit Vertragsauskunft und elektronischem Versicherungsordner, die Finametrica-Risikoprofilierung oder die Braun-Finanz-Analyse. Mit der DEFINO – Gesellschaft für Finanznorm mbH hat con.fee einen Rahmenvertrag geschlossen, um Honorarberatern einen Zugang zur wissenschaftlich basierten Finanzanalyse zu eröffnen.

Kunden auf Honorarberatung ansprechen

con.fee tritt zwar für Mischmodelle ein, aber nicht bei ein und demselben Kunden. Meinhardt empfiehlt vielmehr, Provisions- und Honorarkunden sauber zu trennen. Dies muss nicht durch Gründung eines zweiten Unternehmens geschehen, kann aber. Für die Honorarberatung sollte der Berater zunächst Zielgruppen definieren, beispielsweise Haushalte mit hohem Betreuungsbedarf oder einem Mindestanlagevolumen. Seine Bestandskunden kann der Berater dann nach und nach ansprechen und ihnen das neue Modell vorstellen. „Letztlich liegt die Entscheidung beim Kunden“, sagt Hubel, „in jedem Fall



© Thomas Beiten

Über den Tellerrand hinaus

Wir betrachten uns als „Private Investment Office“ für unsere Kunden und geben ihnen Zugang zu exklusiven Finanzprodukten einschließlich Sachinvestments und Immobilien, decken aber auch die Risikoversorge ab.

Im Fokus stehen passive Investments wie ETFs und Assetklassenfonds. Je nach Kundenbedürfnis setzen wir diese als Depot, Sparplan oder im Versicherungsmantel ein. Bei Nettopolicen arbeite ich mit con.fee zusammen, bei der Geldanlage mit einem Haftungsdach. Da ich große Vermögen verwalte, ist der Sicherheitsaspekt wichtig. So hat die Versicherungslösung von con.fee mit der Vienna Life Liechtenstein den Vorteil, dass die darin enthaltenen Geldanlagen im Falle einer Insolvenz des Versicherers so gut geschützt sind wie ein Investmentfonds in Deutschland. Da die Eigentümer von con.fee selbst im Vertrieb tätig waren, können sie sich gut auf Kundenbedürfnisse einstellen und auch einmal über den Tellerrand blicken. Ich wickle über con.fee auch das Inkasso meiner Honorare ab.

Thomas Beiten, Geschäftsführer der Valoritas GmbH & Co. KG (Anbindung seit 2013)

sollte der Berater vollkommene Transparenz über Vergütung und Kosten herstellen.“

Honorarvermittlung mit Fragezeichen

Die Honorarvermittlung kann ein Übergangsmodell sein. Dabei zahlt der Kunde für die Vermittlung von günstigen Nettopolicen ein Honorar, das prozentual von der Beitragssumme abhängt. Damit ähnele es dem Courtagemodell, nur dass der Vermittler keiner Stornohaftung unterliege, sagt Hubel. Der Berater bleibe hier abhängig von Neugeschäft und

Spezialwissen für bAV-Berater

- Know-how für versicherungsfreie Durchführungswege
- Kooperation mit Aktuaren
- Zertifizierung zum Firmenhonorarberater bAV

erschließe sich keine dauerhafte Einnahmequelle. Dies heiße aber nicht, dass der Berater Finanzprodukte kostenlos besorgen solle, betont Hubel.

Informationen für neue Berater

Zum zehnjährigen Firmenjubiläum 2015 hat con.fee eine bundesweite Roadshow durchgeführt, um neue Berater zu gewinnen. Das Interesse an der Veranstaltung war nach eigenen Angaben hoch, obwohl der eigentlich Anlass – die erwarteten Provisionsenkungen durch die Versicherer nach Inkrafttreten des LVRG – zunächst nicht eingetreten ist. con.fee hat unter den Maklern große Unsicherheit bezüglich ihrer Rechte festgestellt – so wüssten viele nicht, dass sie im Rahmen ihrer bisherigen Zulassungen durchaus Gebühren für Beratung und Service nehmen dürften. Makler und Vermittler mit Zulassungen nach §§ 34d oder 34f der GewO könnten in einem festgesteckten Rahmen Honorarberatung betreiben, ohne sich als Versicherungsberater nach § 34e oder als Honorarfinanzanlagenberater nach § 34h registrieren zu müssen. Auch Mischmodelle seien erlaubt.

Am 24. September 2015 wird auf dem Petersberg bei Bonn der „6. con.fee Kongress“ stattfinden, bei dem sich Honorarberater und Interessierte über rechtliche und politische Rahmenbedingungen sowie über die Leistungen von con.fee informieren können. Von der Politik wünschen sich Meinhardt und Hubel eine Gleichstellung der Honorarberatung bezüglich der Besteuerung. Aufgrund der Mehrwertsteuer auf

Beratungsleistungen und der Nichtabsatzbarkeit von Honoraren bei der Abgeltungssteuer seien Honorare gegenüber Provisionen benachteiligt. Werde die Diskriminierung beseitigt, bekäme die Honorarberatung noch mehr Auftrieb.

ecz



Modularer Aufbau ist klarer Vorteil

Wir nutzen con.fee seit acht Jahren als Service-provider. Was uns überzeugt, ist der modulare, freiheitliche Aufbau des Dienstleistungsangebots. Als etablierter Honorar-

berater mit Zulassung als Finanzdienstleistungsinstitut nach KWG benötigen wir nur bestimmte Dienstleistungen. Dies betrifft zum Beispiel Honorarversicherungstarife, rechtlich geprüfte Musterverträge sowie einzelne Softwaremodule, insbesondere den Netto-Vergleichsrechner. Andere Softwarebausteine nutzen wir für bestimmte Zeitabschnitte oder zur Erprobung. Dies vermeidet unnötige Kosten und stärkt unsere Effizienz. Hervorzuheben ist die gute persönliche Betreuung, wenn wir einmal Unterstützung außerhalb der automatisierten Arbeitsabläufe benötigen. Der Support ist serviceorientiert und vor allem schnell. Regelmäßige Veranstaltungen zum fachlichen Austausch unter Kollegen und zur inhaltlichen Weiterbildung runden das Angebot ab.

Stephanie Niklas, Geschäftsführerin der Berliner Honorarberater GmbH, Honoraranlageberaterin (Anbindung seit 2007)

Exklusive Nettoprodukte

con.fee positioniert sich als Kostenführer, zum Beispiel mit der „con.fee Weltmarktpolice“ bei fondsbasierten Rentenversicherungen, die auf kostengünstige ETFs sowie Assetklassenfonds von Dimensional Fund Advisors setzt. Die Police wurde mit Vienna-Life in Liechtenstein entwickelt. Dazu gehört auch das „con.fee Nettopolice“, das ebenfalls aus Assetklassenfonds besteht. Hier stehen fünf Musterdepots mit unterschiedlichem Rendite-Risiko-Profil zur Wahl. Sie werden jährlich auf ihre ursprüngliche Struktur zurückgeführt. Der Vorteil für Berater: Sie sparen sich aufwendige Wertpapierorders und müssen für das Rebalancing sowie für Folgetransaktionen keine weiteren Beratungsprotokolle erstellen. So reduziert sich der durchschnittliche Zeitaufwand laut con.fee auf vier Stunden pro Depot und Jahr. Für Edelmetallanlagen vermittelt das Unternehmen die con.fee Realwertpolice, die bis zu 90 Prozent in physisches Gold und Silber investieren darf, sowie als Direktanlage das con.fee Edelmetalldepot, bei dem das Edelmetall für den Kunden in einem Schweizer Sicherheitslager umsatzsteuerfrei aufbewahrt wird.

Anzeige

IRis – Die Fondsrente

Unbesorgt in die Zukunft schauen



Rufen Sie an! Gerne informieren wir Sie ganz ausführlich über IRis – Die Fondsrente der InterRisk. Tel.: 0611-27 87 -381 oder -382

Vorteile, die für IRis sprechen

- Hohe Renditechancen
- Individuelle Kombination aus rund 100 Einzelfonds oder Auswahl aus 5 Fondspaketen:
 - IRis Verde
 - IRis ETF
 - IRis Vermögensverwaltende Fonds
 - NEU IRis Classic Select
 - NEU IRis easyfolio
- Todesfallschutz inklusive
- Hohe Flexibilität: Teilentnahmen, Zuzahlungen, Beitragspausen uvm.
- Vielfältige Optionen:
 - Beitragsgarantie
 - Berufsunfähigkeitsschutz
 - Basis-Rente
 - Nettotarif
- Übersichtliche Verkaufsunterlagen



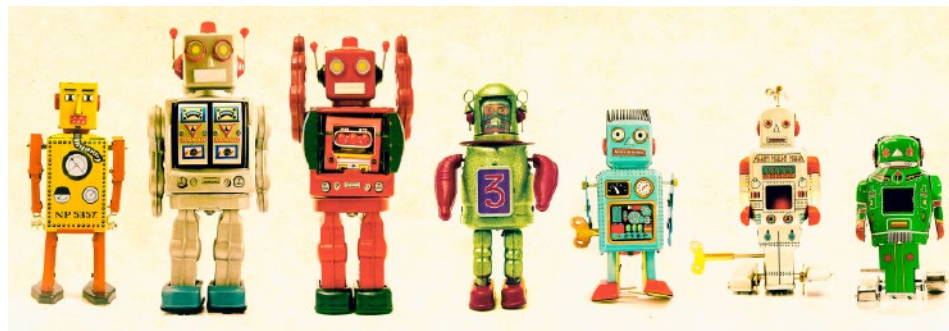
www.interrisk.de/iris.html

InterRisk
VIENNA INSURANCE GROUP

Wie können Honorarberater Robo-Advisors einsetzen?

In den USA öffnen sich digitale Vermögensverwalter für Berater / Erste Schritte auch in Deutschland

Von Eric Czotscher



Die bunte Welt der Robo Advisors: Honorarberater können die Vorteile der Technik für ihre Kunden nutzen.

Noch sind ihre Kundenzahlen klein und die verwalteten Vermögen gering – aber die Medien berichten ausgiebig über die sogenannten Robo-Advisors. Diese Internetplattformen zur standardisierten und automatisierten Vermögensanlage richten sich vor allem an Selbstentscheider. Da sie gegenüber den meisten Angeboten zur Geldanlage von Banken und Sparkassen eine deutliche Kostenersparnis und damit mehr Rendite bringen, dürften sie in Zukunft Marktanteile gewinnen. Nicht nur junge Menschen finden die digitalen und einfach bedienbaren Vermögensverwaltungen attraktiv.

Sind Robo Advisors auch eine gefährliche Konkurrenz für Honorarberater? Werden gar auf lange Sicht menschliche Berater (teilweise) durch Roboter ersetzt werden? Der Siegeszug digitaler Systeme ist nicht aufzuhalten, auch nicht in der Anlageberatung. Schon jetzt kommt kaum ein Honorarberater ohne Softwareunterstützung aus. Die Berater sollten die neuen Angebote deshalb nicht verteufeln, sondern sie genau unter die Lupe nehmen, um zu sehen, ob

sie damit vielleicht ihre eigenen Dienstleistungen und Geschäftsmodelle optimieren können.

Vorbild USA inspiriert zu Kooperationen

In den USA sind Robo Advisors zwar ebenfalls relativ jung, doch die beide 2008 gegründeten Marktführer Betterment und Wealthfront verwalten heute bereits jeweils rund 2,5 Milliarden US-Dollar – meist in Form von ETFs. Die Unternehmen richten ihren

Fokus zwar auf Endkunden, doch ihr B2B-Geschäft wächst ebenfalls. Für Honorarberater existieren unterschiedliche Kooperationsmodelle. Betterment bietet seine digitalen Werkzeuge beispielsweise als White-Label-Produkt an, so dass Berater sie unter eigener Marke verwenden können und damit auch einen Zugriff auf das Kundendepot haben. Dazu gibt es ein Backoffice-Paket für die Depotverwaltung und Honorarabrechnung.

Der prominente US-Finanzplaner Michael Kitces zeigte in seinem Blog auf Nerd's Eye View, welche Chancen Robo Advisors der Honorarberatung bieten. Er empfiehlt Beratern, ihr Know-how mit den digitalen Instrumenten zu kombinieren und für den Kunden so einen Mehrwert zu schaffen, der sich über ein Honorar abrechnen lässt. Die Alternative: Berater, die sich mehr auf Finanzplanung als auf Anlageberatung konzentrieren, könnten für die Umsetzung Robo Advisors nutzen und dies entweder zu Selbstkosten oder mit einem geringen Aufschlag abrechnen. **Im Internet**

Nicht alle Ideen von Kitces sind in Deutschland schon umsetzbar, denn die nur ein bis zwei Jahre alten Robo Advisors hierzulande bieten keine vergleichbare Angebotsvielfalt wie in den USA. Doch sie entwickeln sich rasch weiter, wie jüngste Initia-

tiven von quiron, vaamo oder fintego mit speziellen Honorarberaterangeboten zeigen.

Fortschrittliche Technik überzeugt

Die US-Vorbilder arbeiten mit immer komplexeren Algorithmen, um die Rendite-Risiko-Profile der Kundendepots zu tunen, Kosten zu sparen und um das Rebalancing zu verbessern. Für ein gutes Nachsteuerergebnis werden ETFs verkauft und gekauft, um steuermindernde Verluste anzusammeln und mit Gewinnen zu verrechnen. Diese häufig nachgefragte Dienstleistung heißt „Tax Loss Harvesting“. Solche ein Technologie ist auch Honorarberaterkunden interessant. Deshalb setzen einige Honorarberater in den USA bereits ent-

Digitale Unterstützung für Honorarberater – gegen Banken und Vermögensverwalter.

Was ist besonders an einem Robo Advisor?

- Internetplattform für die Geldanlage
- Fokus auf Selbstentscheider und Selbstbedienung
- wissenschaftlicher, passiver Investmentansatz
- standardisierte Musterdepots mit kostengünstigen ETFs und Assetklassenfonds
- automatisierte Depotverwaltung inklusive Rebalancing
- Kundenerlebnis, schickes Design, klare Darstellung, einfache Prozesse
- Nutzung des digitalen Instrumentariums inklusive Social Media und Apps



Mehrwert des Honorarberaters

Ich sehe vier Strategien, mit denen Honorarberater und Vermögensverwalter in Kombination mit digitalen Angeboten einen Mehrwert für ihre Kunden schaffen können:

- der Berater ergänzt die digitalen Musterportfolios der Robo Advisor durch zusätzliche Anlagenklassen, um ein noch genaueres Risiko-Rendite-Profil zu erzeugen. In den USA erlaubt etwa die B2B-Internetplattform Upside den Anlageberatern, ihre eigenen Modellportfolios in das Angebot zu integrieren.
- der Berater verfolgt aktive Anlagestrategien, zum Beispiel durch einen Fokus auf nachhaltige Investments, und setzt dafür die Depotwerkzeuge eines Robo Advisors ein. Das Unternehmen Motif offeriert ein entsprechendes Beraterprogramm. Hiermit lassen sich unterschiedliche Strategien von Smart Beta bis Nachhaltigkeit umsetzen.
- der Berater unterstützt den Anleger im gesamten Anlageprozess als persönlicher Begleiter. Er sorgt für finanzielle Aufklärung und hilft dem Kunden, seine finanziellen Ziele festzulegen und das passende Risikoprofil zu erstellen. Wichtig ist das „Händchenhalten“ in schwierigen Börsenphasen, damit der Anleger seiner Anlagestrategie treu bleibt und nicht in die „Psychofalle“ tappt. Workshops und Webinare können dieses Angebot abrunden.
- der Berater konzentriert sich auf die Finanzplanung und -beratung und delegiert die Portfolioauswahl und -betreuung an einen Robo Advisor.

Michael Kitces, Blogger für Finanzplaner auf Nerd's Eye View und Partner bei Pinnacle Advisory Group. **Im Internet**

sprechende Robo-Advisor-Technik ein. So stärken sie ihre Wettbewerbsfähigkeit gegen Banken und Vermögensverwalter. Da Robo Advisors für Selbstbedienung optimiert sind, müssen Honorarberater, die mit dieser Technik arbeiten, ihren Kunden aber einen Zusatznutzen bieten. Sonst könnten sie ihre Kunden schnell ans Internet verlieren.

Auswahl von Honorarberaterangeboten in Deutschland

ARERO

Kooperation mit Honorarberatern im Marketing; B2B-Newsletter für Honorarberater und Veranstaltung „ARERO trifft Investoren“. Für November 2015 ist eine Veranstaltungsreihe speziell für Honorarberater geplant.

easyfolio

Strategische Kooperationen mit Honorarberatern; Zusammenarbeit mit VorsorgeKampagne, die die easyfolio-Fonds als Bausteine in der Privat-, Riester- oder Rürup-Rente einsetzt. Da easyfolio keine Depotverwaltung für Endkunden anbietet, sondern sein Anlagekonzept in Dachfonds mit Wertpapierkennnummer verpackt, besteht kein direkter Kundenkontakt. Honorarberater setzen easyfolio vor allem für Sparpläne und kleine Vermögen ein.

Fairr.de

Honorarberaterzugang auf der Website; Honorarberaterkunden erhalten vergünstigte Konditionen; Vertragsverwaltung über Honorarberaterportal der Sutor Bank; Kooperation mit Honorarberaterplattformen.

fintego/ebase

B2B-Angebot für Honorarberater und Vertriebsorganisationen. Diese können den Online-Eröffnungsdialog für die Vermögensverwaltung in ihre Website integrieren und die Vergütung direkt mit dem Kunden vereinbaren. Der Kundenschutz wird über einen Kooperationsvertrag zwischen ebase und Vermittler gewährleistet. Wurde das Depot gemeinsam eröffnet, sorgt ebase als Vermögensverwalter dafür, dass alle Auflagen hinsichtlich Transparenz- und Berichtspflicht, für die regelmäßige Wiederholung des Geeignetheitstests, für das Betreuen der ETF-Portfolios und die tägliche Verlustschwellenüberwachung erfüllt werden.

quiron

Kooperation mit Honorarberatern auf der Basis eines Vermittlervertrags. Die Berater betreuen den Kunden und haben Kundenschutz. Sie können ihr Honorar bzw. ihre Servicegebühr auf die quiron-Depotgebühr von 0,48 Prozent des Anlagevolumens schlagen. quiron übernimmt den Honorareinzug für den Berater. Die Kooperationsberater werden auf der Website vorgestellt.

vaamo

B2B-Angebot in Planung; vorläufiges Konzept: Honorarberaterkunden bekommen das vaamo-Depot zu günstigen Konditionen. Honorarberater behalten den Kundenkontakt und haben Einblick ins Depot. vaamo unterstützt die Berater im Kundenbeziehungsmanagement, etwa durch gemeinsame Kampagnen. Co-Branding von Informationsmaterial. Möglicherweise wird es ein White-Label-Angebot geben, damit Honorarberater das vaamo-Depot mit eigener Marke versehen können.

Kooperation je nach Geschäftsmodell

Je nach Geschäftsmodell eignen sich unterschiedliche Kooperationsstrategien. Junge Honorarberater, die gerade ihr Geschäft aufbauen, setzen vielleicht von Anfang an auf eine enge Zusammenarbeit mit Robo Advisors, um ihren eigenen Aufwand gering zu halten. Für ihre Kunden bedeutet dies von Anfang an viel Bequemlichkeit und Transparenz.

Finanzplaner können Robo Advisor als kosteneffiziente und (zunehmend) technisch überlegene, nutzerfreundliche Anlagelösung einsetzen, statt mit externen Vermögensverwaltungen zu kooperieren.

Für etablierte Anlageberater und Vermögensverwalter eignen sich digitale Plattformen, um junge Kunden und neue Kundensegmente zu gewinnen, die nicht die erforderlichen Mindestanlagen mitbringen. So können kostengünstige Sparpläne angelegt werden, die nicht viel Beratung benötigen. Wenn die Vermögen wachsen, werden diese Kunden in die „normale“ Anlageberatung überführt. In den USA erlauben die B2B-Dienstleister Upside und Trizic eine Integration in bestehende Vermögensverwaltungen.

Passende Gebührenmodelle

Je nach Angebot empfiehlt Michael Kitces unterschiedliche Gebührenmodelle. Werde die Depotverwaltung per Robo Advisor getrennt angeboten – ohne Mehrwertdienste –, dann eigne sich eine getrennte Abrechnung am besten. Die Kosten für den digitalen Service sollten mit einem geringen Aufschlag durchgereicht werden.

Erbringe der Honorarberater eine ergänzende Dienstleistung wie persönliche Beratung oder aktives Anlagemanagement, könne er das gesamte Paket mit einer Servicegebühr in Rechnung stellen, die sich prozentual am Anlagevolumen orientiert. Dazu schlägt der Berater einen festen Prozentsatz auf die Rechnung des Robo Advisors auf, ohne die einzelnen Komponenten getrennt auszuweisen. Idealerweise bucht der digitale Vermögensverwalter den Komplettbetrag vom Kundendepot ab und überweist den entsprechenden Anteil an den Berater abzüglich der Gebühr für den Robo Advisor.

Kitces erwartet, dass sich wegen der zunehmenden Standardisierung der Portfolioverwaltung, die Gebührenmodelle von Anlageberatern und Vermögensverwaltern ändern werden. Die bisherige „Standardgebühr“ von 1 Prozent des Depotvolumens werde sich kaum noch halten lassen, da Robo Advisor das „Markt-Beta“ für 0,25 Prozent anbieten. Während bisher Kunden mit kleinem Vermögen einen höheren Prozentbetrag für ihre Depotverwaltung zahlen als solche mit hohem Anlagevolumen, könnte sich dies in Zukunft umkehren. Da Kunden mit geringem Depot digital und standardisiert betreut werden könnten, sei der Beratungsaufwand gering. Entsprechend sollte diese Dienstleistung günstiger bepreist

werden. Für Menschen mit niedrigem Einkommen werde dank Robo Advisors die Honorarberatung in Zukunft erschwinglicher, so Kitces. ecz

Ein ausführlicher Vergleich von Robo Advisors findet sich in der März-Ausgabe von „Der Honorarberater“ **Im Internet**



© Markus Jordan

Wie Honorarberater in Deutschland Robo Advisors nutzen können

■ *In den USA arbeiten Robo Advisors mit Honorarberatern zusammen. Gibt es solche Kooperationen auch in Deutschland?*

Die meisten Robo Advisors hierzulande arbeiten nach dem Modell „Execution only“, d.h. die Kunden müssen sich selbst um Beratung kümmern. Um diesen Bedarf zu decken, bieten sich Honorarberater an. Allerdings haben deutsche Robo Advisors noch keine B2B-Angebote für Berater. Der Markt liegt weit hinter den USA zurück. Auch im Vergleich zu Direktbrokern sind Robo Advisors mit insgesamt vielleicht 3.000 Kunden in Deutschland noch relativ klein.

■ *Würden Sie einem Honorarberater denn prinzipiell die Kooperation mit einem Robo Advisor empfehlen?*

Das hängt von seinem Geschäftsmodell ab: Will er sich auf Beratung konzentrieren und nur Anlagestrategien empfehlen, aber das Asset Management außen vor lassen? Dann könnte die automatisierte Vermögensverwaltung interessant sein, insbesondere für Kunden mit geringem Vermögen. Der Berater spart sich die aufwendigen Beratungsprotokolle und die Zusammenstellung eines Portfolios. Er kann sich daher ganz auf seinen Kunden konzentrieren.

■ *Was sollte der Berater bei einer Kooperation beachten?*

Der Robo Advisor muss dem Honorarberater einen Mehrwert bieten. Dazu gehören beispielsweise der Zugang zum Kundendepot für Überwachung und Reporting, die Gestaltung des Depotzugangs mit der Honorarberatermarke und die Abrechnung des Honorars über die Plattform. Wichtig ist auch der Kundenschutz – ohne eine entsprechende Garantie wird keine Berater seine Kunden an digitale Plattformen vermitteln. Außerdem sollte sich der Berater ein Bild von der Finanzstärke des Anbieters machen. Viele Robo Advisor sind Startup-Unternehmen; das kann eine ungewisse Zukunft bedeuten.

■ *Welche Möglichkeiten hat der Honorarberater heute, digitale Angebote einzusetzen?*

Derzeit würde ich Honorarberatern empfehlen, eher Standardprodukte wie ETF-Dachfonds einzusetzen, die nicht mit einer digitalen Vermögensverwaltung verbunden sind. Diese eignen sich als Bausteine für das Core-Investment, für die Altersvorsorge im Versicherungsmantel oder auch für kleine Vermögen und als Sparplan zum Vermögensaufbau. Wir kennen Honorarberater, die unsere easyfolio-Strategien für Sparpläne und eine kleine Anlagebeträge einsetzen.

Markus Jordan, Geschäftsführer der EXtravest GmbH*, die die Plattform easyfolio betreibt, im Gespräch mit Eric Czotscher

* FRANKFURT BUSINESS MEDIA – Der F.A.Z.-Fachverlag ist mit 70 Prozent an der EXtravest GmbH beteiligt.

News

■ Courtagen gehen zurück



Die Auswirkungen des 2014 in Kraft getretenen Lebensversicherungsgesetzes (LVVG) sind mittlerweile in den meisten Maklerbüros spürbar. 85 Prozent der Versicherungsvermittler stellen Einbußen bei den Vergütungen und 78 Prozent eine Verlängerung der Stornohaftung durch einzelne Versicherer fest. Das ergab der „Vermittler-Puls 2015“, eine Online-Maklerbefragung der maklermanagement.ag, durchgeführt von YouGov. Ursache für die Verschlechterung: Die große Mehrheit der Lebensversicherungsgesellschaften (92 Prozent) hat nach Angaben der befragten Makler die Vergütungsvereinbarungen seit Anfang 2015 geändert. 64 Prozent der Lebensversicherer hätten die Abschlusscourtage gesenkt. Im Gegenzug seien die Bestandscourtage aber nicht im selben Maße gestiegen.

> Im Internet

■ Jugendliche sparen trotz niedriger Zinsen



Jugendlichen sind eifrige Sparer, die regelmäßig und ihrem Budget entsprechend durchaus ansehnliche Beträge ansparen. Und das, obwohl in der aktuellen Niedrigzinsphase viele daran zweifeln, ob sich Sparen wirklich lohnt. Dies ist ein Ergebnis der „Jugendstudie 2015“ des Bankenverbands, für die GfK 651 Jugendliche zwischen 14 und 24 befragt hat. Demnach spart über die Hälfte von ihnen regelmäßig, ein weiteres Drittel „ab und zu“. Konkret legen die 21- bis 24-Jährigen durchschnittlich 236 Euro im Monat zurück; bei den 14- bis 17-Jährigen sind es 36 Euro im Monat. Zwei Dritteln der jungen Leute macht es nach eigenen Angaben Spaß, sich um ihre Finanzen zu kümmern, aber nur ein gutes Drittel tut das tatsächlich regelmäßig.

> Im Internet

Mischfonds nicht der Weisheit letzter Schluss

Aktuelle Studie zeigt, dass passive Anlagestrategien besser abschneiden

Angesichts der drohenden Zinswende und der Gefahren für die Anleihen- und Aktienmärkte suchen Anleger nach Sicherungsstrategien. Der China-Crash im August und der Anleihen-Crash im April haben gezeigt, dass sicher geglaubte Gewinne sich schnell wieder auflösen. Was liegt näher als die Vermögensverwaltung einem Experten anzuvertrauen. Idealerweise nimmt dieser im richtigen Moment Risiken aus dem Portfolio, um Verluste zu begrenzen und Kursgewinne mitzunehmen. Gefragt ist die Kunst des Market-Timings.

Mischfonds als Allwetterlösung?

Die notwendige Freiheit, Anleihen und Aktien je nach Marktlage anders zu gewichten, bieten Mischfonds. Diese Kategorie gibt Fondsmanagern die Möglichkeit, in Aktien- und Rentenmärkten in nahezu allen Volkswirtschaften zu investieren. Von den Vorteilen aktiv gemanagter Mischfonds sind auch die Anleger überzeugt. Laut Statistik des Deutschen Fondsverbands BVI erzielen Mischfonds derzeit die höchsten Zuflüsse. Zwischen Januar und Juli 2015 flossen von insgesamt 43 Milliarden Euro für Publikumsfonds 24 Milliarden Euro in Mischfonds.

Doch ist der aktive Ansatz besser als eine passive Investmentstrategie, die einer festen Anlagestruktur aus Aktien und Anleihen treu bleibt? Eine aktuelle Studie von Delta Management Consulting („Mischfonds – das Allwetterkonzept. Wunsch oder Realität?“), einem Beratungsunternehmen für institutionelle Investoren, zeigt eher das Gegenteil: Je mehr Freiheitsgrade ein Asset Manager hat, desto schlechter seine durchschnittliche langfristige Performance.

Studie vergleicht passive Portfolios mit Mischfonds

In einem ersten Schritt bildete Bernd Baur, Partner bei Delta Management Consulting, drei Produktgruppen, die



sich im Freiheitsgrad für den Fondsmanager unterscheiden:

- aktiv gemanagte globale Mischfonds in vier Risikokategorien (defensiv, ausgewogen, aggressiv, flexibel)
- aktiv gemanagte globale Aktien- und Rentenfonds
- globale Aktien- und Renten-ETFs.

Im zweiten Schritt wurden in der zweiten und dritten Produktgruppe Portfolios gebildet: je ein Aktien- und ein Rentenfonds bzw. ein Aktien- und ein Renten-ETF wurden in den Gewichtungsverhältnissen 75:25, 50:50 und 25:75 miteinander kombiniert. Mit aktiven Aktien- und Rentenfonds wurden damit je nach Zeitraum bis zu 480.000 „semiaktive“ Portfolios erzeugt, bei ETFs waren es bis zu 400 Portfolios gegenüber insgesamt rund 2.000 untersuchten aktiven Mischfonds. In einem dritten Schritt wurde die Wertentwicklung jedes Mischfonds bzw. Portfolios für die vergangenen ein, drei und fünf Jahre verglichen.

Träfe die in der Argumentation pro Mischfonds vertretene These zu, dass Fondsmanager mit höherem Freiheitsgrad eine bessere Rendite erzielen, sollte die erste Produktgruppe mit den Mischfonds am besten abschneiden.

Ergebnisse enttäuschend

Doch die Studie zeigt, dass auf lange Sicht die statischen Portfolios aus Aktien- und Rentenfonds bzw. -ETFs am besten abschneiden. Die durchschnittliche Wertentwicklung aller aktiv gemanagten Mischfonds war zwar in allen drei Zeiträumen positiv. Stellt man die erzielten Ergebnisse aber in den Vergleich mit der zweiten und dritten Produktgruppe, zeigt sich, dass die Mischfonds nicht besonders gut abschneiden, ganz gleich, welchen Zeitraum man betrachtet. Sowohl im Fünf- als auch im Dreijahreszeitraum lag die Durchschnittsrendite der Mischfonds gegenüber allen anderen Produktgruppen deutlich im Hintertreffen; einzige Ausnahme: die Durchschnittsrendite der Portfolios der Produktgruppe 25:75 Aktien:Renten ETF.

Auch der Vergleich innerhalb der gleichen Risikoklasse führt zu keinem anderen Ergebnis: Nur wenigen Mischfonds ist es gelungen, die Renditen vergleichbarer statischer Portfolios zu erzielen, ganz gleich in welchem Zeitraum. Dies liegt an schlechtem Timing und an den hohen Kosten der Mischfonds.

Wer findet den Top-Mischfonds?

Die Studie zeigt zwar auch, dass es den einen oder anderen Mischfonds gibt, der über verschiedene Betrachtungszeiträume hinweg einen Mehrwert gegenüber statischen Portfolios liefert. Doch die Chance, ausgerechnet diesen zu finden, erfordert Expertise und Glück.

Die Studie spricht dafür, die Vermögensaufteilung zwischen Aktien und Renten nicht aufgrund von möglichen Marktentwicklungen vorzunehmen, sondern sie auf die persönliche Lebenssituation des Anlegers abzustimmen. Als ideales Umsetzungsinstrument bieten sich kostengünstige ETF-Fonds an.

Mischfondsrendite unter Durchschnitt

Wetterfest in die Zinswende

Wie eine kluge Anleihestrategie Kursverluste ausbremst / Gastbeitrag von Guido vom Schemm



© Guido vom Schemm



Warum Unternehmensanleihen besser als Cash und Staatsanleihen sind

Anleger sollten einen Blick nach Spanien werfen, um zu verstehen, dass Kontoguthaben nicht immer sinnvoll sind. Dort wurde

während der Fußball-WM 2014 rückwirkend zum Jahresbeginn eine „Sparbuch-Steuer“ eingeführt. Damit folgte Spanien quasi dem Vorschlag des IWF, dass Sparer für hohe Staatsschulden aufkommen sollten – egal ob per Zwangsabgabe oder Kapitalschnitt. Das ist noch die harmlosere Form einer Zwangsenteignung. An der europäischen Peripherie wurden schon stärkere Geschütze aufgeföhren, um Banken und Staaten zu retten. In Zypern wurden Bankguthaben beschnitten und in Griechenland Gläubiger zu einem „freiwilligen Haircut“ bewegt. Aufgrund der „Collective Action Clause“ (Mehrheitsbeschlüsse von Gläubigern zu Anleihebedingungen sind für alle Gläubiger verbindlich) sind Gläubiger bei der Bedienung und Rückzahlung von Staatsanleihen der Willkür Dritter ausgesetzt.

Viele Anleger glauben, bei soliden Euroländern bestünden solche Gefahren nicht. Doch ein Blick gen Österreich zeigt neue Bedrohungen auf. Das Alpenland hat als erstes EU-Land eine EU-Richtlinie von 2013 umgesetzt, derzufolge bis 2023 alle staatlichen Garantien für Spareinlagen abgeschafft werden sollen, um bei einem Bankenkraach den Steuerzahler nicht zur Kasse zu bitten. Bislang haftet in Österreich der Staat gemeinsam mit den Banken für Sparguthaben bis 100.000 Euro. Diese Haftung soll nun ein Bankfonds komplett übernehmen, der bis 2024 aufgebaut wird. In Deutschland treten die Einlagensicherungssysteme der unterschiedlichen Bankengruppen für die Einlagen ein. Diese sind jedoch vergleichsweise mager gefüllt. Meiner Meinung nach ist es deshalb besser, einem solventeren Schuldner, wie beispielsweise Bayer, mit höherem Zinssatz und Bonität Geld zu leihen als einem Staat.

Guido vom Schemm

Zinsen bescheren den Anlegern derzeit nur ein laues Lüftchen. Das könnte sich bald ändern.

Dass die Zinswende kommen wird, ist ausgemacht. Denn nur sie wird aus der Liquiditäts- haussse führen. Lediglich Datum und Höhe einer Zinsanhebung durch die Fed sind ungewiss. Es gilt, die Depots der Kunden wetterfest zu machen. Der Blick richtet sich vor allem auf die Anleienseite. Wie akut der Handlungsbedarf ist, zeigt ein Blick ins Jahr 2013: Allein die Ankündigung der Fed, das US-Anleihenkaufprogramm zu beenden, führte zu einem Renditesprung zehnjähriger US-Treasuries von 1,7 auf 3,0 Prozent und bescherte Investoren einen Verlust von 15 Prozent. Die jüngsten Zinserhöhungszyklen in den USA gehen auf die Jahre 1994 bis 2001 sowie 2004 bis 2007 zurück.

Eine US-Zinswende wird auch auf den europäischen Zinsmarkt überschwappen. Diese Effekte kann selbst eine EZB mit ihrem billionenschweren

Anleihenkaufprogramm kaum abmildern. Im April dieses Jahres mussten Besitzer zehnjähriger Bundesanleihen herbe Kursrückschläge einstecken, als die Rendite trotz EZB-Interventionen von 0,05 zeitweise auf über 1 Prozent hochschnellte. Doch mit welchen Anleihestrategien lässt sich die Zinswende meistern?

High Yields und Wandelanleihen als Teillösung

Ein möglicher Zufluchtsort sind Hochzinsanleihenfonds: Die hohen Kupons bilden einen stärkeren Puffer gegen Kursverluste als niedrig verzinsliche Anleihen mit „Investment Grade“ (IG). Dieser Effekt ließ sich im ersten Halbjahr 2015 beobachten. Während europäische IG-Unternehmensanleihen knapp 1,4 Prozent einbüßten, verbuchte das High-Yield-Segment plus 1,8 Prozent. Hochzinsanleihen sind

Zinsrisiko für Lebensversicherer

Bleiben die Zinsen auf lange Zeit niedrig, bekommen immer mehr Lebensversicherer Schwierigkeiten, die versprochenen Garantien einzuhalten oder darüber hinaus gar Überschüsse auszuzahlen. Derzeit müssen die Versicherer deshalb hohe Mittel in ihre Zinszusatzreserven investieren. Steigen die Zinsen in Zukunft jedoch stark an, besteht die Gefahr, dass die Versicherer zu stark in niedrigverzinslichen Anleihen investiert sind und – im Wettbewerb mit anderen Anlageprodukten – aufgrund der dann niedrigeren Rendite Kunden verlieren. Ein weiteres Problem: Steigen die Zinsen rasch, fehlen Bewertungsreserven, um die Zinszusatzreserve zu stellen. Viele Versicherer finanzieren die Reserve derzeit durch Auflösung hoch verzinslicher Anleihen, die aber immer mehr auslaufen. **ecz**



Perspektive des Wissenschaftlers: Market Timing zwecklos

Die meisten wissenschaftlichen Studien kommen zum Schluss, dass weder das Zinsniveau noch die Kursentwicklung von Anleihen prognostizierbar

sind. Auch eine mögliche Zinswende und ihre Folgen lassen sich nicht vorhersehen. Das belegt die Performance aktiver Rentenfonds: Die meisten entwickeln sich nach Kosten schlechter als die jeweilige passive Benchmark.

Der Anleger sollte Anleihen nicht isoliert betrachten, sondern die wechselseitige Abhängigkeit (Korrelation) mit anderen Anlageklassen wie Aktien berücksichtigen. In der Gesamtportfolio Betrachtung hat jede Standardanlageklasse, sofern sie günstig und gut investierbar ist, ihre Berechtigung – ganz unabhängig von vergangenen Renditepfaden, von der historischen Zinsentwicklung oder von möglichen Zukunftsszenarien. All diese und weitere Faktoren sind bereits von den Marktteilnehmern berücksichtigt und spiegeln sich im aktuellen Preis wider.

Wir gehen davon aus, dass die Märkte näherungsweise effizient sind und sich Spekulationen mit Marktprognosen – nach Kosten – langfristig nicht lohnen. Im Falle von Staatsanleihen bedeutet dies: Steigende Zinsen führen zu fallenden Anleihekursen, was sich auch auf die Wertentwicklung eines diversifizierten Portfolios auswirken würde. Da sich unserer Einschätzung nach aber die zukünftige Zinsentwicklung nicht zuverlässig vorhersehen lässt, lohnt sich Market Timing nicht. Stattdessen ist ein Buy-and-hold-Ansatz vorzuziehen.

Dr. Heiko Jacobs, Lehrstuhl für Bankbetriebslehre der Universität Mannheim.

aber kein Allheilmittel. Denn Investoren zahlen für die Teilimmunisierung ihres Portfolios mit höheren Bonitätsrisiken. Bei längeren Zinserhöhungszyklen ist zu bedenken, dass Unternehmen mit High Yields überdurchschnittlich verschuldet sind und sich ihre Refinanzierung verteuern wird. So besteht die Gefahr, dass einige zahlungsunfähig werden.

Wandelanleihen bestechen derzeit zwar nicht durch hohe Zinsen, aber mit der Option, an der Aktienpreisentwicklung teilzuhaben. Historisch haben US-Aktien von einer Zinswende in drei von vier Fällen mit Kursgewinnen profitiert. Dies traf aber nur zu, wenn die Zinserhöhung in moderaten Schritten erfolgte, wovon bei der bevorstehenden Zinswende auszugehen ist. Allerdings unterliegen Wandelanleihen höheren Kursschwankungen und bringen so höhere Risiken mit sich. Für ausschüttungsorientierte Anleger sind sie weniger geeignet. Ein weiterer Nachteil, falls keine Fondslösung gewählt wird: Die Mindestanlage startet bei rund 50.000 Euro.

Einzelanleihen nur für Großanleger

Einzelanleihen mit festem Rückzahlungsdatum sind transparent und bieten eine kalkulierbare Rendite.

Sofern Anleger in Anleihen investieren, die sie bis Laufzeitende halten, können sie zwischenzeitliche Schwankungen durch Zinsänderungen gelassen von der Seitenlinie aus beobachten. Anleihen mit kurzer Laufzeit bieten geringere Kursrisiken, bringen dafür aber keine oder nur eine geringe Rendite. Für höhere Durations gibt es einen Zinsaufschlag, dafür sind die Kursausschläge höher.

Um noch etwas zu verdienen und einen gewissen Schutz gegen Zinsänderungen zu erhalten, ist eine Duration von drei bis fünf Jahren empfehlenswert. Nachteile von Einzeitanleihen gegenüber einer Paketlösung sind die fehlende Diversifizierung gegen Bonitätseinzelrisiken sowie teils hohe Mindestanlagebeträge. Um Risiken zu streuen, sollten Investoren für ein Rentenportfolio ein Mindestbudget von 100.000 Euro, besser noch 500.000 Euro kalkulieren.

ETFs sind günstig, aber „blind“

Renten-ETFs punkten in Zeiten von Mikrozinzen durch geringe Kosten. Immer mehr Anleger und Berater setzen auf passive Strukturen. Allerdings sind typische Index-ETFs „blind“. Wenn ein Schuldner, vielleicht sogar mit unterdurchschnittlichem Rating, viele Anleihen herausgibt, erhält er im entsprechenden Segment ein höheres Gewicht. Außerdem hat eine Reihe von Unternehmen die niedrigen Zinsen genutzt, um Anleihen zu tauschen und die Laufzeiten auszuweiten. Eine 18-jährige VW-Anleihe rentiert beispielsweise mit knapp 2 Prozent. Vor diesem Hintergrund dürften ETFs für Unternehmensanleihen bei einem Zinsanstieg überproportional Federn lassen.

Aktives Management und ETF-Varianten als Ausweg

Fondsmanager können und sollten bei einer Zinswende die Durationsklaviatur spielen und die Laufzeiten ihrer Anleihen deutlich verkürzen. Dies hat zum Beispiel Michael Hasenstab, Fondsmanager des Templeton Global Total Return, getan, allerdings zu früh, womit er Performance verschenkt hat. Die gewichtete Duration in seinem Fonds lag Ende Juni 2015 bei unter sechs Monaten.

Aber auch einige ETFs haben interessante Merkmale: beispielsweise mit einer Laufzeitenbegrenzung wie beim db X-trackers iBoxx Sovereign Eurozone 3-5 Y oder mit einem Short-Ansatz wie beim Lyxor ETF Daily Double Short Bund. Beim db X-trackers werden nur Anleihen mit Restlaufzeiten von drei bis fünf Jahren gekauft, wodurch das Durationsrisiko sinkt. Der Lyxor-ETF ist für aggressive Investmentstrategien geeignet, die auf eine rasche Zinswende setzen. Bleibt diese aus, drohen Verluste.

Inflationsindexierte Renten-ETFs können die Zinswende ebenfalls abfedern. Historisch gesehen, bewegten sich Zinsen und Inflationsrate meist im

Komplexe ETFs gegen Zinsrisiko

Um Anleger gegen Zinsänderungsrisiken abzusichern, entwerfen Finanzdienstleister spezielle ETFs. Barclays hat dafür den Barclays Euro Corporate Interest Rate Hedged Index entwickelt. Dieser soll durch Futurekontrakte das Durations- und Zinsänderungsrisiko neutralisieren. Der Investor ist so nur dem Kreditrisiko breit gestreuter Unternehmensanleihen (Investment Grade) ausgesetzt. iShares bildet diesen Index mit dem Euro Corporate Bond Interest Rate Hedged UCITS ETF ab. Dieser investiert direkt in die Unternehmensanleihen und verkauft im Gegenzug Futures auf deutsche Staatsanleihen. Der Einsatz von Futures erlaubt es nach Angaben von iShares, die Duration des Anleihekorbis auf null zu senken. Die Zusammensetzung der Futures wird monatlich auf das Ursprungsniveau zurückgesetzt. **ecz**

Gleichklang. Werden die Zinsen angehoben, kann dies auf Inflationserwartungen der Notenbanken hindeuten. Der Vorteil von „Inflation-linked Bonds“ liegt dann darin, dass ein Investor von der Zinswende profitiert, aber nicht dem Risiko eines Short-ETF ausgesetzt ist. Ein Honorarberater muss letztlich gemeinsam mit dem Anleger entscheiden, ob dieser auf aktive oder passive Anlagestrategien setzen will und welches Risiko er eingehen kann und will.

Guido vom Schemm, Geschäftsführer bei der GVS Financial Solutions GmbH

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:
Torsten Bardohn, Dr. André Hülsbörner
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.

Appetit auf mehr Honorarberatung

Interview mit Mario Meggle, Honorarberater

Die Fragen stellte Eric Czotscher

■ **Herr Meggle, Sie laden einmal im Monat zum Pizzessen ein – „Pizza di Mario“. Was hat das mit Honorarberatung zu tun?**

Die Finanzen stehen bei meinen Pizzabenden nicht im Vordergrund. Vielmehr sollen mich Menschen bei gemütlichem Essen und Plaudern als sympathischen Gastgeber und kompetenten Gesprächspartner kennenlernen. Zu meiner Arbeit verliere ich nur wenige Sätze. Es geht dabei nicht um Produkte, sondern um unabhängige Beratung. Falls die Gäste in Zukunft Bedarf an Finanzberatung haben sollten, werden sie sich hoffentlich an mich erinnern.

■ **Wie gelingt es Ihnen, Ihre Kompetenzen zu beweisen, ohne ein Verkaufsgespräch zu führen?**

Neben Pizza und Wein biete ich meinen Gästen intellektuelle Häppchen, die sie aus der Reserve locken sollen. Ich stelle kleine Logikaufgaben, um typische Denkfehler bei täglichen Entscheidungen zu offenbaren und zu zeigen: besser länger überlegen, bevor man große Entscheidungen trifft! Nicht immer sind Bauchentscheidungen die besten. Am Ende des Abends gebe ich meinen Gästen Informationsmaterial mit auf den Weg – einschließlich der Pizzarezepte und eines Hinweises auf meine Dienstleistungen.

■ **Es ist bestimmt nicht einfach, immer wieder neue Gäste einzuladen. Wie kommen Sie zu den Kontakten?**

Die Zahl der Gäste ist auf sechs begrenzt. Darunter sind in der Regel zwei, drei Bekannte oder Kunden



Mario Meggle begeistert (auch) als Pizzabäcker

von mir, die einen weiteren Gast mitbringen können. So erweitern alle Teilnehmer ihr Netzwerk. Ich lade auch gerne spontan neue Kontakte ein.

■ **Haben sie keine Bedenken wegen Ihrer Privatsphäre, weil Sie zu sich nach Hause einladen?**

Tatsächlich hatten mir Freunde abgeraten. Doch ich will mich im Beruf nicht verstellen, sondern mich so zeigen, wie ich bin – authentisch. Das gefällt nicht jedem, aber wem meine Art zusagt, ist willkommen. An dem Abend sind wir alle per „Du“.

„Ich verkaufe keine Produkte, sondern mein Know-how.“

■ **Wenn Sie so wenig Werbung für Ihre Honorarberatung machen, müssen Sie bestimmt lange auf den Anruf eines neuen Kunden warten. Oder haben Sie einen Joker im Ärmel?**

Falls es sich aus dem Tischgespräch ergibt, fordere ich die Gäste dazu auf, mich zu testen, und zwar mit ihrem wichtigsten Finanzprodukt. Für eine kleine Pauschale erstelle ich eine Art Produktgutachten und zeige, welche Kosten im Produkt versteckt sind und wie sich diese auf die Leistung auswirken. Der Aha-Effekt ist meist so groß, dass sich viele eine tiefere Beratung wünschen.

■ **Sie sind mit dem Erfolg Ihrer Pizzabende also zufrieden?**

Ja, sie lohnen sich. Das sage ich nicht nur aus dem Bauch heraus, sondern kann das mit Zahlen belegen. Mein Büro führt eine Gästeliste und erfasst die daraus entstehenden Kundenbeziehungen akkurat.

■ **Wie groß ist denn die Bereitschaft der Kunden, für Finanzberatung Geld zu zahlen?**

Meiner Erfahrung nach zahlen Kunden für Honorarberatung, wenn ihnen die Vorteile gegenüber dem Provisionsmodell deutlich gemacht werden. Dazu gehören die Unabhängigkeit des Beraters, der Einsatz besserer Finanzprodukte und die höhere Leistung von Nettopolicen. Ich bin aber kein Idealist; wenn jemand nicht bereit ist, für mein Know-how zu zahlen, dann kommen wir nicht zusammen.

■ **Was ist für Sie der größte Unterschied zu Ihrem früheren Vermittlergeschäft?**

Im Prinzip läuft die Kundenakquise ähnlich wie in der Provisionswelt, allerdings verkaufe ich keine Produkte, sondern mein Know-how und meine Arbeitszeit. Insgesamt dauert das Erstgespräch länger, da ich dem Kunden das neue Geschäftsmodell erklären muss, damit später keine Missverständnisse entstehen. Bei der eigentlichen Finanzberatung geht es dann nur um die Bedürfnisse und Ziele des Kunden. Wie ein Arzt führe ich die Diagnose durch und stelle zur Therapie ein Rezept aus – mit empfehlenswerten

Finanzprodukten.

■ **Wahrscheinlich reichen Ihre Pizzabende nicht aus, um Ihr Unternehmen auszulasten. Nutzen Sie weitere Wege zur Neukundenakquise?**

Ich bin Mitglied des Business Network International (BNI), wo ich mich mit Unternehmern und Freiberuflern aus unterschiedlichen Branchen austausche, die mich an ihre Kunden weiterempfehlen. Der Kunde eines Zahnarztes benötigt etwa eine Zahnzusatzversicherung oder der Mandant eines Immobilienmaklers eine passende Geldanlage. Jeder Beruf ist nur einmal bei BNI vertreten, so dass wir uns nicht in die Quere kommen. Was dagegen nur schleppend funktioniert, ist die Weiterempfehlung durch zufriedene Kunden. Um etwas zu bewirken, muss ich die Kunden ausdrücklich dazu auffordern, mich weiterzuempfehlen, oder sie einfach zu „Pizza di Mario“ einladen.

Wie ich Honorarberater wurde

Aus meiner zweiten Tätigkeit als Immobilien-sachverständiger bin ich es gewohnt, gegen Honorar zu arbeiten. Die Versicherungsvermittlung hatte ich ursprünglich im Rahmen von Immobilienfinanzierungen per Tilgungsaussetzung gestartet. Vor sieben Jahren hat mich der Vertreter einer Serviceplattform dann auf Honorarberatung aufmerksam gemacht. Zuerst war ich skeptisch, ob sich das lohnt, ließ mich aber auf den Versuch ein. Ich konnte viele Altkunden dafür gewinnen, auf Honorar umzustellen. Seit-her bin ich überzeugter Honorarberater – ich bin von Zuwendungen Dritter unabhängig und kann damit auch passive Geldanlagen empfehlen, die wissenschaftlich fundiert sind, aber keine Provision bringen. Ich habe eine Zulassung als Versicherungsvermittler nach § 34d der GewO sowie als Immobilienmakler nach § 34c. Für meine Honorarkunden habe ich die m³ meggle honorarberatung GmbH & Co. KG gegründet.



Das VDH Ausschüttungsdepot

Verändern Sie jetzt Ihren
Blickwinkel und diskutieren
nicht mehr länger über
Performance!

4%*
.....
p.a.

Verbund Deutscher Honorarberater: Herzlich willkommen beim Marktführer!



Unterstützt durch unsere Partner:

BLACKROCK

Deutsche Asset
& Wealth Management



J.P.Morgan
Asset Management

JUPITER

RB
ROBERT BEER

Schroders

* Prognostizierte Ausschüttung auf das Investmentvolumen. Diese Informationen ersetzen keine Anlageberatung und wenden sich ausschließlich an Honorarberater und professionelle Marktteilnehmer. Ausführliche Informationen dazu und zu dem VDH Ausschüttungsdepot erhalten Sie unter www.verbund-deutscher-honorarberater.de, telefonisch unter 09621-78825-0, via E-Mail info@vdh24.de und auch per Post: VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater | Emailfabrikstraße 12 | 92224 Amberg.