Ausgabe 5 | Juni 2015

Der Honorarberater

Zeitschrift für unabhängige Finanzberater

Gute Beratung für Betriebe

Die betriebliche Altersversorgung (bAV) wird von Versicherungsvermittlern oft als weiterer Vertriebskanal für Lebens- und Rentenversicherungen verstanden. Gelingt es, die Einstiegspforte Personalabteilung zu überwinden, sollen in kurzer Zeit und mit geringem Aufwand möglichst viele Mitarbeiter für eine bAV, zum Beispiel Direktversicherung, gewonnen und entsprechende Provisionen verdient werden. Doch Standardangebote sind nicht für alle Unternehmen und jeden Mitarbeiter die beste Lösung. Zum einen werden die langfristigen Verpflichtungen und Ziele des Unternehmens zu wenig berücksichtigt, zum anderen kommt die Aufklärung der Mitarbeiter zu kurz.

Honorarberater, die allein ihre Beratungsleistung verkaufen, unterliegen nicht dem Druck, Policen absetzen zu müssen. Sie können sich auf bestmögliche Beratung fokussieren. Der Arbeitgeber ist aufgrund seiner arbeitsrechtlichen Pflichten und Rechte grundsätzlich der erste Ansprechpartner. Selbst wenn der Einstieg über die Vorsorgeberatung eines Mitarbeiters erfolgt, sollte der Arbeitgeber nicht außen vor gelassen werden, da er letztlich für alle zugesagten Leistungen einstehen muss. Im Zusammenspiel mit Anwalt, Steuerberater und Aktuar kann der Honorarberater die Grundlage für eine bAV schaffen, die dem Unternehmen und den Mitarbeitern am meisten nutzt. Wie diese letztlich finanziert wird – ob innerbetrieblich oder über eine Versicherung – ist auch eine ökonomische Frage, die ohne Vorurteile gelöst werden sollte.

Ihr Eric Czotscher
Verantwortlicher Redakteur

2

Honorarberatung für mehr Betriebsrente

Die betriebliche Altersversorgung (bAV) soll nach dem Wunsch der Bundesregierung eine wichtigere Rolle für künftige Rentner spielen. Für Honorarberater bietet das Thema bAV die Chance, sich als neutrale Partner von Arbeitgebern und Arbeitnehmern zu positionieren. So können sie im Rahmen ihres Vergütungsmodells auch versicherungsfreie bAV-Lösungen empfehlen.

8

HonorarKonzept: Lotse in die neue Welt

Das Göttinger Unternehmen HonorarKonzept versteht sich als Serviceplattform für Honorarberater sowie für Makler, die mit der Honorarberatung ein zweites Standbein aufbauen wollen. Geschäftsführer Heiko Reddmann registriert wachsendes Interesse an Honorarberatung.

12

Depot gegen Police im Wettlauf

Saidi Sulilatu, Versicherungsexperte bei Finanztip, hat überprüft, wie ETF-Sparer mehr für ihre Altersvorsorge herausholen können: mit einem Sparplan bei einer Depotdirektbank oder mit einer kostengünstigen fondsbasierten Lebensversicherung.

Aufmacher

2 Honorarberatung für mehr Betriebsrente

4 bAV ohne Interessenkonflikte

Marketing + Strategie

6 Maßgeschneidertes Risikoprofiling

Berufspraxis + Dienstleistungen

8 HonorarKonzept: Lotse in die neue Welt

Beratungsfelder + Produkte

10 Fallschirme für den Crash

11 Warum synthetische ETFs interessant sind

12 Depot gegen Police im Wettlauf

Honorarberaterszene

14 Umstieg auf Honorarberatung mit besonderer Zielgruppe

Bildquellen Aufmacherfoto: © Aleksandra Markovic/grynold/hakakatb/majsonpixels/Thinkstock/Getty Images, © HonorarKonzept, © Saidi Sulilatu

Honorarberatung für mehr Betriebsrente

Vorteile für Arbeitgeber und Mitarbeiter / Lösungen mit und ohne Versicherungen

Von Eric Czotscher

© Aleksandra Markovic/grynold/hakakatb/majsonpixels/Thinkstock/Getty Images

Neben der gesetzlichen Rente und privater Vorsorge kann die betriebliche Altersversorgung einen wichtigen Beitrag zu Ruhestandsplanung leisten.

Die betriebliche Altersversorgung (bAV) soll nach dem Wunsch der Bundesregierung eine wichtigere Rolle für künftige Rentner spielen. Andrea Nahles, Bundesministerin für Arbeit und Soziales, hat dazu den Vorschlag einer tarifvertraglichen bAV ins Spiel gebracht, den sie zur Zeit als „neues Sozialpartnermodell" mit Arbeitgeber- und Arbeitnehmervertretungen sowie Versicherern diskutiert. Die Beitragshaftung soll hierbei vom einzelnen Arbeitgeber auf neue, gemeinsame Einrichtungen übergehen. Denn im bisherigen bAV-Modell gilt die Haftung der Arbeitgeber für ihre Leistungszusage als eines der Hindernisse für die stärkere Verbreitung der bAV.

Insgesamt überwiegt die Kritik an Nahles Idee, und es sieht derzeit nicht so aus, als ob ihre Pläne in der ursprünglichen Form umgesetzt werden. Aus dem Ministerium heißt es dazu: „Wir stehen immer noch am Anfang der Diskussion". Es wurde schon ein Entgegenkommen bei einzelnen Punkten signalisiert. So sollen bestehende Einrichtungen zur bAV stärker beteiligt werden als ursprünglich geplant (siehe Infobox). Alle Beteiligten sind sich aber darin einig, dass die bAV einen Motivationsschub benötigt, damit sich mehr Arbeitnehmer dafür entscheiden. Derzeit sind es rund 60 Prozent der Beschäftigten.

Die fünf Durchführungswege der bAV

- Direktversicherung[1)]
- Pensionskasse[1)]
- Pensionsfonds[1)]
- Pensionszusage/Direktzusage[2)]
- Unterstützungskasse[2)]

1) Versicherungsförmige Durchführungswege
2) mit oder ohne Rückdeckung durch eine Versicherung

Honorarberater als neutraler Sachwalter

Für Honorarberater bietet das Thema baV die Chance, sich als neutrale Partner von Arbeitgebern und Arbeitnehmern zu positionieren. So können sie im Rahmen ihres Vergütungsmodells auch versicherungsfreie bAV-Lösungen empfehlen. Das Betriebsrentengesetz (BetrAVG) sieht neben den drei externen Durchführungswegen mit Versicherungen (Direktversicherungen, Pensionskassen und -fonds) auch die Finanzierung über Direktzusagen und Unterstützungskassen vor. Diese können zusätzlich zwar auch über eine Versicherung rückgedeckt werden, müssen es aber nicht.

Provisionsorientierte Makler streben demgegenüber in den meisten Fällen Versicherungslösungen an. Zielkunden für Honorar- und Provisionsberater sind vor allem kleine und mittlere Unternehmen, da diese den größten Nachholbedarf in der bAV haben. Da alle Arbeitnehmer gemäß BetrAVG einen Anspruch auf ein Angebot des Arbeitsgebers zur Entgeltumwandlung haben, ist der Beratungsbedarf hoch. Beratung gilt als wichtigste bAV-Förderung.

Am Anfang steht das Leistungsversprechen

Die bAV ist in erster Linie ein arbeitsrechtliches Thema: Der Arbeitgeber sagt seinen Mitarbeitern Leistungen für das Alter zu – ob als Kapitalauszahlung oder lebenslange Rente – und haftet für diese Zusage. Dies gilt auch, wenn er seine Zusage mit einer externen Versicherungslösung verbindet.

© BMAS/Knoll

Aktuelle Vorschläge für die „Nahles-Rente"

- Die geplanten bAV-Einrichtungen der Tarifparteien dürfen mit bestehenden Pensionskassen, Pensionsfonds oder Direktversicherungen zusammenarbeiten. Sie müssen nicht wie zunächst geplant als eigene Pensionskassen oder -fonds komplett neu aufgebaut und finanziert werden.
- Wenn die Haftung des Arbeitgebers auf eine gemeinsame tarifliche Vorsorgeeinrichtung übergeht, ist dafür neben einer Absicherung über den Pensions-Sicherungs-Verein auch die über die Sicherungseinrichtung der Lebensversicherer („Protektor") denkbar.
- Die bislang geplante Öffnung von Tarifverträgen für nichttarifgebundene Betriebe soll auf einzelne Branchen beschränkt bleiben (ursprünglich war eine branchenübergreifende Öffnung als verpflichtend im Gespräch).

Quelle: Angaben des BMAS.

© Condor Versicherungen

Expertentipp zur Informationspflicht

Arbeitgeber sind gemäß einem BAG-Urteil nicht verpflichtet, auf den gesetzlichen Anspruch auf Entgeltumwandlung hinzuweisen. Allerdings sollten Arbeitgeber einem anderen Urteil zufolge dann hinreichend über die Entgeltumwandlung informieren, wenn Arbeitnehmer von sich aus danach fragen.

Hendrik Möller, Maklerbetreuer bAV bei Condor Versicherungen

Aufgrund der betriebswirtschaftlichen Komplexität und der damit verbundenen Haftung sollte der bAV-Berater stets Fachkollegen für Recht, Steuer und Versicherungsmathematik hinzuziehen.

Erst in zweiter Linie geht es um die Wahl eines geeigneten Durchführungswegs, also die Finanzierung des Arbeitgeberversprechens. Selbst bei einer Direktversicherung sollte als erstes das Leistungsversprechen des Arbeitgebers definiert und danach der passende Versicherungstarif ausgesucht werden. Die Praxis aber sieht in der Regel anders aus. Insbesondere kleine und mittelgroße Unternehmen beschränken sich oft auf ein Direktversicherungsangebot, ohne sich über die eigenen gesetzlichen Verpflichtungen Gedanken zu machen. Provisionsorientierte Vermittler weisen darauf oft nicht ausreichend hin und konzentrieren sich stattdessen auf die Beratungs- und Verkaufsgespräche mit den einzelnen Mitarbeitern des Unternehmens.

Honorarberater sollten in der bAV mit Rechtsanwälten, Steuerberatern bzw. Wirtschaftsprüfern und Aktuaren zusammenarbeiten.

Zu den – neben neutraler betriebswirtschaftlicher Beratung – weiteren Vorteilen der Honorarberatung gehören Nettotarife, falls die Durchführung mit einer Versicherung sich als beste Lösung herauskristalliert. Damit geht in den Anfangsjahren kein Sparguthaben durch Provisionen verloren, die steuerliche Förderung kommt allein der Vorsorge zugute. Allerdings sind die teils hohen Kostenunterschiede zwischen Nettotarifen zu beachten. Michael Oliver Skudlarek von der Kölner Pensionskasse VVaG weist darauf hin, dass die Risikokalkulationen ein weiteres wichtiges Kriterium ist. Entscheidend für die bAV sei, dass kollektive Rechnungsgrundlagen verwendet würden, wie es bei der Kölner Pensionskasse der Fall sei. Außerdem biete diese neben Nettotarifen ausschließlich ungezillmerte Tarife an.

© Thomas Lau

Nur Unternehmen, die bereit sind, in ihre Mitarbeiter zu investieren und dabei Wert auf Qualität legen, entscheiden sich für eine Honorarberatung. Dafür bekommen sie dann die Behandlung wie ein Privatpatient.

Thomas Lau, Honorarberater, aixpertio

Wer zahlt das Honorar?

Während bei Großunternehmen Honorare für die bAV-Beratung gang und gäbe sind, sind sie für kleine Unternehmen eher Neuland. Sie müssen deshalb erst von den Vorteilen von Nettoprodukten und unabhängiger Beratung überzeugt werden, wie Walter Hubel, Geschäftsführer von con.fee, betont.

Der Schuldner des Honorars kann der Arbeitnehmer oder der Arbeitgeber sein.

Dabei stellt sich die Frage: Wer zahlt die Beratungshonorare – der Arbeitgeber oder der Arbeitnehmer? Gert Burgdorf, Business Coach bei HonorarKonzept, schlägt folgende Linie vor: Wenn der Berater einen Kunden gewinnt, der sich (auch) für die bAV interessiert und wenn dessen Arbeitgeber keinen bestimmten Durchführungsweg vorgibt, dann schuldet der Arbeitnehmer das Honorar für die Beratung und die spätere Vermittlung eines Nettotarifs. Ist dagegen der Arbeitgeber Kunde des Honorarberaters und macht er feste Vorgaben zur Durchführung der bAV, dann müsse er den Berater auch vergüten, so Burgdorf.

Firmenhonorarberater und Financial Planner Ulrich Alsmann aus Rheine empfiehlt dringend, auch bei einer Arbeitnehmerberatung immer den Arbeitgeber miteinzubeziehen, da dieser für die Leistungszusage haftet. Er rät im Allgemeinen zu bAV-Lösungen ohne Versicherung, doch aufgrund tariflicher Vorgaben könne eine Versicherung vorgeschrieben bzw. bei kleinen Betrieben sinnvoll sein. Dabei müsse der Berater dem Arbeitgeber stets seine Einstandspflicht und Haftung gegenüber dem Arbeitnehmer klar machen – diese lasse sich nicht an eine Versicherung, die nur „Hüterin des Geldes“ ist, abtreten.

Alsmann nennt Freiberufler wie Ärzte als Beispiel dafür, wann Direktversicherungen als bAV-Angebot in Frage kämen. Alsmann berät dann sowohl den Arzt als auch seine Helfer gegen Honorar und vermittelt jeweils Nettotarife. Ihm ist es wichtig, die Kosten ebenso wie die Risiken von Versicherungen im heutigen Niedrigzinsumfeld deutlich zu machen. Im Gespräch und in der Dokumentation stellt er die Einstandspflicht des Arztes für seine Mitarbeiter heraus, falls die Versicherung die zugesagte Leistung in Zukunft nicht erfüllen sollte. Überregional kooperiert Ulrich Alsmann in der bAV-Beratung mit Nicolai Parplies (siehe Seite 4).

Großzügige Arbeitgeber

Der Honorarberater Thomas Lau aus Aachen berät ausschließlich Arbeitgeber. Zunächst erarbeitet er mit seinen Auftraggebern eine Versorgungsordnung. Falls dann zur Durchführung eine Versicherungslösung in Frage kommt, besorgt Lau Nettopolicen, weist dabei aber auch auf die Haftung des Arbeitgebers hin. Ein Vorteil bei externen Wegen der baV wie Direktversicherungen: beim Arbeitgeberwechsel lassen sich die erworbenen Rentenansprüche leichter mitnehmen.

Auch Kleinbetriebe gehören zu seinen Kunden. Darunter zum Beispiel eine Hambuger Kita, für die Lau eine Versorgungsordnung mit Entgeltumwandlung sowie freiwilligen Arbeitgeberleistungen erstellt hat. Aufgrund der umfassenden Beratung und dem Einsatz von Nettotarifen entschieden sich die meisten Mitarbeiter für die vorgeschlagene Versicherungslösung. Der Arbeitgeber vergütete die Gesamtberatung und übernahm die Stundensätze für Einzelberatungen und Einrichtung der Verträge für die Mitarbeiter. Thomas Lau erwartet nicht, dass sich dieses Modell auf alle Unternehmen übertragen lässt. „Nur Unternehmen, die bereit sind, in ihre Mitarbeiter zu investieren und dabei Wert auf Qualität legen, entscheiden sich für eine Honorarberatung“, sagt Lau.

© Ulrich Alsmann

Steuertipp des Firmenhonorarberaters

Arbeitnehmer können zumindest einen Teil des Honorars als Werbekosten absetzen, da die Beratung im Zusammenhang mit der Erzielung von Einkünften steht. In der Erläuterung müssen Beratung und Vermittlung aber klar getrennt werden (zum Beispiel: 25 Prozent Vermittlungshonorar, 75 Prozent Beratungshonorar). Die Finanzämter akzeptieren keinen 100-prozentigen Ansatz, da ein Teil der Dienstleistung eine Vermittlungsleistung ist, und die ist ausgenommen. Arbeitgeber können demgegenüber die Beratungskosten als Betriebsausgaben absetzen.

Ulrich Alsmann, Firmenhonorarberater und Financial Planner

Eine zusätzliche Chance: Durch gute Beratung erhalten Honorarberater oft private Weiterempfehlungen, sei es von den Mitarbeitern oder den Führungskräften. Außerdem eröffnet eine bAV-Beratung den Zugang zu weiterem gewerblichem Beratungsgeschäft.

ecz

bAV ohne Interessenkonflikte

Betriebswirtschaftliche Kenntnisse wichtig / Auch versicherungsfreie Lösungen prüfen

Von Nicolai G. Parplies

Die Optimierung oder auch Sanierung der bAV eines Unternehmens ist eine interdisziplinäre Beratungsaufgabe: Sie umfasst arbeits- und steuerrechtliche sowie betriebswirtschaftliche Fragen. Ein auf bAV spezialisierter Honorarberater sollte deshalb bei diesen Themen gute Kenntnisse haben und darüber hinaus auf ein Netz von Kooperationspartnern wie Aktuaren, Steuerberatern bzw. Wirtschaftsprüfern, Anwälten und Vermögensverwaltern zugreifen können.

Nachschusspflichten und Haftungsrisiken lassen sich minimieren.

Zu den Zielen der bAV-Beratung von Unternehmen gehören die Minimierung von Haftungsrisiken für den Arbeitgeber aus seiner Leistungszusage, die Ausfinanzierung der Pensionsverpflichtungen und die Optimierung des Betriebsvermögens zum Wohle von Unternehmen und Mitarbeitern.

Zwei Wege zur bAV

In der Unternehmenspraxis lassen sich zwei Formen der bAV-Gestaltung unterscheiden. Bei der einen schließt der Arbeitgeber stellvertretend für seine Arbeitnehmer eine Rentenversicherung ab – beispielsweise bei einer Direktversicherung oder einer Pensionskasse.

Die andere Variante funktioniert ohne Versicherungen und ist ein seit 150 Jahren bewährtes Konzept: Das Unternehmen baut im Betrieb Kapital auf und bildet Rückstellungen für die Betriebsrente. Für die Arbeitnehmer ist diese Betriebsrente eine besonders unkomplizierte, kostengünstige und ausfallsichere Form der Altersvorsorge – wenn sie richtig gemacht ist. Als Pensions-/Direktzusage oder Unterstützungskasse gestaltet, können Versorgungsbeiträge in unbegrenzter Höhe steuerfrei angespart werden. Beide Durchführungswege sind mit und ohne Rückdeckung durch eine Versicherung möglich.

Versorgungsordnung ein Muss

Grundlage einer bAV ist die Versorgungsordnung, die ein Anwalt für Arbeitsrecht formuliert und die die Leistungen für alle Mitarbeiter definiert. Praxisbeispiel: Mitarbeiter bekommen aus der Entgeltumwandlung eine Kapitalabfindung über eine pauschaldotierte Unterstützungskasse; daneben wird ihnen (sowie der Geschäftsführung) aus Arbeitgeberzuschüssen eine lebenslange Pension zugesagt.

Die Versorgungsordnung sollte Nachschusspflichten und Haftungsrisiken des Arbeitgebers minimieren. Auch Pensionszusagen an Gesellschafter-Geschäftsführer bergen hohe Risiken: In der Praxis sind Verpfändungen von Vorsorgekapital an Geschäftsführer oft nachlässig formuliert, so dass Insolvenzverwalter leichtes Spiel bei der Einforderung des vermeintlich geschützten Deckungskapitals haben.

Haftungsfalle

Keineswegs sollte sich ein Unternehmer oder Versicherungsvermittler nur auf die allgemeinen Versicherungsbedingungen einer Lebensversicherung verlassen, etwa bei einer versicherungsförmigen Entgeltumwandlung als Direktversicherung, Pensionskasse oder rückgedeckte Unterstützungskasse. Denn damit lässt er entscheidende Risiken unbeachtet.

© Nicolai G. Parplies

Mein Beratungsprozess für die bAV

- Unentgeltliches Erstgespräch, um zu prüfen, ob Firmenhonorarberatung in Frage kommt
- Individuelle Unternehmensziele erarbeiten
- Arbeitsrechtliche Anforderungen definieren
- Überprüfung vorhandener Finanzinstrumente durch versicherungsmathematisches Gutachten
- Handlungsempfehlungen für die Strukturierung und Ausfinanzierung aller Anwartschaften

Umsetzung

- Basis ist eine individuelle Versorgungsordnung, die alle Details der arbeitsrechtlichen Verpflichtungen festlegt
- Begleitung im gewählten Durchführungsweg: von der Auswahl des Versorgungswerks bis hin zu den Mitarbeiterberatungen
- Abschluss eines Betreuungsvertrags, um das Unternehmen laufend über aktuelle rechtliche Veränderungen zu informieren und die Bedingungen gegebenenfalls anzupassen

Für mögliche Fehlbeträge, die bei Versicherungen in den ersten Jahren durch Provisionen, Verwaltungsaufwand, Anlagestock entstehen, haftet nach § 1 Abs. 3 BetrAVG der Arbeitgeber. Bei einem Versorgungsausgleich im Falle einer Scheidung oder beim Arbeitgeberwechsel, bei Tod oder Renteneintritt des Arbeitnehmers muss er dafür einstehen, dass die Zusagen der Versorgungsordnung erfüllt werden. Versicherungen fällt es aufgrund der rest-

Vorteile einer innenfinanzierten bAV

Für Unternehmen

- Das umgewandelte Gehalt der Mitarbeiter bleibt im Unternehmen. Es erhöht das Eigenkapital und verbessert die Bilanz. Es steht auch für die Ausfinanzierung der Versorgungsversprechen an die Geschäftsführer bereit.
- Das zusätzliche Eigenkapital sorgt für Liquidität, zum Beispiel für die sofortige Verfügbarkeit als Darlehen ohne Banken, Sicherheiten und Bonitätsprüfungen.
- Der Arbeitgeber bestimmt die Art der Anlage und die Verwendung des Überertrags und hat so die Kontrolle über Kosten und Rendite.
- Über eine innenfinanzierte bAV lassen sich gute betriebswirtschaftliche Ergebnisse für schlechte Zeiten konservieren.

Für Arbeitnehmer*)

- Durch Altersvorsorge „aus dem Brutto“ sinken das zu versteuernde Einkommen und die Sozialversicherungsbeiträge.
- Flexibilität: Arbeitnehmer können Zahlungen verlustfrei unterbrechen.
- Das Betriebsrentengesetz gewährleistet eine hohe Ertrags- und Ausfallsicherheit der Anwartschaften.
- Der Arbeitgeber zahlt in der Regel einen Zuschuss, wenn der Arbeitnehmer eine Entgeltumwandlung durchführen lässt.
- Die lebenslange durch den Arbeitgeber finanzierte Rente erhöht sich jedes Jahr um mindestens 1 Prozent.
- Im Todesfall sind nicht nur Ehepartner und Kinder begünstigt wie bei der gesetzlichen Rentenversicherung, sondern auch Lebensgefährten.

*) Auch freie Mitarbeiter oder andere Externe können begünstigt werden.

© Dr. Schade GmbH

Kommentar des Aktuars: Was bei Unterdeckungen zu tun ist

In der aktuellen Niedrigzinsphase stehen betriebliche Versorgungswerke unter Druck: je niedriger der Rechnungszinssatz für die Bewertung, desto höher sind die auszuweisenden Verpflichtungen in der Bilanz (Pensionsrückstellungen).

Versicherungsförmige Lösungen wie Direktversicherungen oder Pensionskassen sind aber ebenso von niedrigen Zinsen betroffen. Auch hier kann es bezüglich des Leistungsversprechens des Arbeitgebers zu Unterdeckung kommen. Dies muss in der Handelsbilanz berücksichtigt werden: So ist im Rahmen einer aktuarischen Bewertung das Leistungsversprechen dem Zeitwert des Vermögens der Versorgungseinrichtung gegenüberzustellen. Eine positive Differenz (Zeitwert ist geringer) führt zu einem Fehlbetrag. Solch ein Fehlbetrag ist als Pensionsrückstellung zu passivieren. Alternativ muss er im Anhang der Bilanz ausgewiesen werden. Darauf weist das Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) in seinem Rundschreiben „Handelsrechtliche Bilanzierung von Altersversorgungsverpflichtungen“ (IDW RS HFA 30) hin. In der Praxis wird das jedoch noch selten angewendet, was u.a. zu fehlerhaften Ratings führen kann.

Prof. Dr. Philipp Schade, Geschäftsführung, Dr. Schade GmbH

riktiven Anlagevorschriften oft schwerer, Vermögen aufzubauen, als dem eigenen Unternehmen.

Betriebliche Vorteile im Fokus

In der klassischen, versicherungsbasierten bAV-Beratung liegt der Fokus der Vermittler auf Provisionsmaximierung. Sie sehen ihre Aufgabe erfüllt, wenn der Versicherungsvertrag wirksam ist – ob dies arbeits-, steuer- und sozialversicherungsrechtlich, vor allem aber kaufmännisch im Interesse des Unternehmers ist, steht auf einem anderen Blatt.

Demgegenüber kann ein Honorarberater, der frei von Interessenkonflikten ist, die betrieblichen Effekte von Versorgungswerken in den Mittelpunkt stellen. Dabei schließt die Beratung sämtliche Durchführungs- bzw. Finanzierungswege der bAV für alle Mitarbeiter eines Unternehmens ein. Neben personalwirtschaftlichen Anforderungen muss bei der Wahl des Durchführungswegs die Liquiditäts- und Vermögenssituation des Unternehmens berücksichtigt werden. Durch eine innerbetriebliche Finanzierung kann ein Unternehmer seine Kapitalbasis stärken, die Bonität verbessern und sich von Banken unabhängiger machen.

Nicolai G. Parplies, Diplom-Ökonom, zertifizierter Firmenhonorarberater (bAV)

Risiken einer bAV

- Fehlerhafte Versorgungsordnung
- Unklare Entgeltvereinbarung
- Finanzierungslücken (inkl. Publikationspflicht)
- Nachfinanzierungs-/Haftungsrisiken
- Interessenkonflikte bei Maklern
- Unrentable Rückdeckung von Pensionszusagen
- Betriebsausgabenabzugsfähigkeit der bAV

Vorteile innerbetrieblicher Finanzierung

- Zusätzliche Liquidität von 4 bis 10 Prozent der Jahresbruttolöhne
- Reduktion von bAV-Risiken bei professioneller Versorgungsordnung
- Produkt- und provisionsunabhängige Umsetzung

Meine Erfolgsfaktoren in der bAV-Beratung

- Beratung auf Augenhöhe durch betriebswirtschaftliches Know-how
- Langfristige Lösungen, nachhaltige Zusammenarbeit
- Netzwerk für arbeits- und steuerrechtliche sowie versicherungsmathematische Themen
- Kooperation mit weiteren Honorarberatern

Nicolai G. Parplies

Anzeige

Serie: Erfolgreich als Honorarberater – Teil 2 von 3

Maßgeschneidertes Risikoprofiling

Neuer Kernprozess in der Finanzberatung / Orientierung und Stabilität für den Kunden

Quellen: FinaMetrica, FCM Finanz Service GmbH.

Was macht das Geschäftsmodell „Honorarberatung“ so besonders? Wofür genau soll der Kunde zahlen? Die Preise für Produkte sind weltweit im Sinkflug. Einfache und kostengünstige Produkte sind bald kein Alleinstellungsmerkmal mehr. Robo-Advisor der ersten Generation werden schon jetzt durch intelligentere, kundenzentrierte und kostensensitive Versionen abgelöst. In diesem Wettbewerbsumfeld müssen Honorarberater ihre Dienstleistung „Beratung“ und das hierfür berechnete Honorar neu definieren.

Neue Ausrichtung der eigenen Dienstleistung

Honorarberater sollten sich auf die persönliche Begleitung und den Gesprächsprozess mit dem Kunden fokussieren und dies auch als Alleinstellungsmerkmal herausstellen. Wer sich bislang als Kapitalmarktspezialist oder Versicherungsfachmann etabliert hat, benötigt dafür aber auch neue Kompetenzen. Das Gespräch muss für den Kunden zum besonderen Erlebnis werden. Er soll spüren, dass es für seine Entscheidungsqualität einen Unterschied macht, ob er vorm Computer sitzt und die besten und kostengünstigsten Produkte über Google findet oder ob er mit einem Honorarberater spricht und dabei zu wertvollen neuen Erkentnissen für seine Finanzentscheidungen kommt.

Die Komfortzone ist die „angstfreie, neutrale Zone“, aus der heraus ein Mensch kontinuierlich gut und sachgerecht Entscheidungen treffen kann.

Eine Möglichkeit, sich von Bankberatern oder Webangeboten abzuheben, ist das maßgeschneiderte Risikoprofiling.

Klarheit über Risiken

Ein Risikoprofil ist wie ein Puzzle: Am Ende sollen alle Teile zu einem stimmigen Bild zusammenpassen. Dazu bedarf es eines ausgeklügelten Profilingprozesses. Denn zu Beginn bringt der Kunden nur eine Ansammlung von Bruchstücken aus seinen Entscheidungen vergangener Jahre mit. Diese Puzzleteile passen häufig nicht zueinander und eher selten zum Kunden und zu seinen Bedürfnissen. Hier gibt es Bedarf, und hier liegt die Chance: eine gute Beratung, die dem Kunden einen Mehrwert bietet.

Die Aufgabe von Beratung ist es, Kunden dabei zu unterstützen, selbst eine bestmögliche Entscheidung zu treffen.

Der Prozess des maßgeschneiderten Risikoprofilings berücksichtigt neben finanzmathematischen Größen wie Risikokapazität (wie viel Risiko kann der Kunde eingehen?) und Risikobedarf (wie viel Risiko muss er für seine Ziele eingehen?) auch finanzpsychologische Faktoren wie Risikobereitschaft (wie viel Risiko ist der Kunde bereit einzugehen?) und Risikowahrnehmung (wie nimmt der Kunde das Risiko im Moment der Entscheidung und danach wahr?).

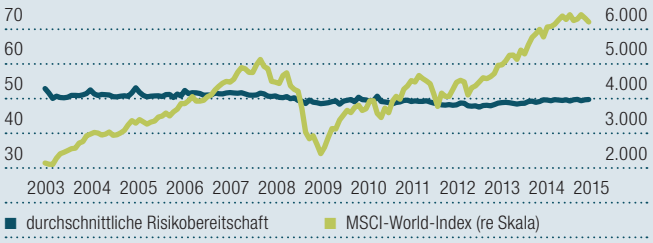
Risikobereitschaft als stabiler Faktor

In einem teilweise standardisierten Prozess erfasst der Berater sowohl die Zahlen, Daten, Fakten zur finanziellen Situation des Kunden als auch seine finanzielle Risikobereitschaft. Wie eine Langzeitstudie des australischen Risikoprofiling-Anbieters FinaMetrica zeigt, ist die Risikobereitschaft des durchschnittlichen Anlegers über lange

Der Honorarberater als Begleiter und Kommunikationsspezialist bietet

- Orientierung durch einen guten und transparenten Prozess des Risikoprofilings
- Individualität durch psychometrische Erfassung der Risikobereitschaft eines Kunden
- Stabilität in der Beziehung durch Vermeiden negativer Überraschungen

Risikobereitschaft auch in Krisen stabil



Die Abbildung zeigt den Verlauf des MSCI World im Vergleich zur finanziellen Risikobereitschaft, gemessen mit dem Fragebogen von FinaMetrica. Von 2007 bis 2009 wurden monatlich ca. 4.300 Profile per Fragebogen erhoben.

Quelle: www.riskprofiling.com

Impressum

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

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

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

Jahresabonnement: kostenlos
Erscheinungsweise: zehnmal im Jahr

Layout: Daniela Seidel

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

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

Berater als Kommunikationsspezialist

Ein ganzheitliches Risikoprofiling erfordert vom Berater neue Kommunikationsfähigkeiten. Dazu drei Beispiele:

- Risikoaufklärung: Damit der Kunde seine Entscheidungen durchhält, muss er spüren, dass sie zu ihm passen. Bei Anlageentscheidungen reicht es nicht, ihn fachlich über Bewegungen am Kapitalmarkt zu informieren. Die Hirnforschung zeigt, dass Appelle an die Vernunft nicht gegen die Macht der Erfahrung ankommen. Macht der Kunde aber während des Gesprächs eine positive emotionale Lernerfahrung, dann können alte Erfahrungen im Gehirn mit neuen Erfahrungen überschrieben werden. Gelingt dem Berater die Verbindung zwischen persönlicher und fachlicher Perspektive, haben Kunde (und Berater) ein Erlebnis, das kein Robo-Advisor erzeugen kann.
- Einwandbehandlung: Auch ein Honorarberater ist der Versuchung ausgesetzt, Kundeneinwände zu seiner Empfehlung zu entkräften. Innovative Finanzberatung greift Konflikte und Widersprüche explizit auf, zum Beispiel bei der Beratung eines Paars mit unterschiedlicher Risikobereitschaft. Ein Berater, der seine Kunden bei der Lösung dieser Fragen und Konflikte begleitet, ist unbezahlbar.
- Produkte erklären: Produkte sind keine Lösungen, sondern bestenfalls mit einer Schraube im Motor eines Fahrzeugs vergleichbar. Der Kunde, der ein Auto kauft, will wissen, wie es sich in seinem Alltag bewährt. Ähnlich wie bei einer Probefahrt sollte ein Berater die Wirkung eines Portfolios im Hinblick auf Erwartungen und Performance für den Kunden erlebbar machen.

Zeiträume und in den unterschiedlichen Marktphasen stabil (siehe Grafik Seite 8). Sie bildet deshalb eine gute Basis für langfristige Finanzentscheidungen. Der Berater spiegelt dem Kunden die Wirkung seiner Angaben auf das Risikoprofil zurück und zeigt ihm dabei Zusammenhänge auf, die der Kunde selbst oft noch nicht gesehen hat. All dies bildet die Grundlage für eine gute Finanzentscheidung, die der Kunde treffen will.

Lebensbegleitende Beratung

Schon beim Eintritt in Ausbildung und Berufsleben sollten junge Menschen entscheiden, wie sie ihre vorhandenen Stärken (Gesundheit, Berufsfähigkeit) und Ressourcen (Auto, eigenes Leben bei Familiengründung) absichern und Vermögen aufbauen. Beispiel: Sollen sie sich gesetzlich oder privat versichern?

Neben fachlichen Aspekten geht es um die Frage nach der finanziellen Risikobereitschaft, der Risikokapazität und nach dem allgemeinen Finanzverhalten des Kunden. Kennt der Kunde seine Risikobereitschaft, kann er bewusster entscheiden und, dem Rat des Fachmanns folgend, mehr oder weniger Risiko eingehen.

Wer sehr risikobereit ist, der neigt vielleicht eher dazu, auf eine Berufsunfähigkeitsversicherung zu verzichten. Wer sehr risikoscheu ist, will noch die kleinste mögliche Gefahrensituation ausschalten – gegen einen Preis, der diese Entscheidung nicht rechtfertigt. Erkennt der Kunden seine Motivation, kann er bewusst gegensteuern, so dass sein Geld sinnvoll eingesetzt und seine emotionale Sicherheit gewahrt bleibt.

Im Idealfall treffen schon junge Erwachsene durch maßgeschneidertes Risikoprofiling gute Finanzentscheidungen. Sie erleben ihre Rolle als Finanzentscheider positiv und suchen auch in den folgenden Jahren nach guter Beratung für gutes Geld.

Gute Finanzberatung geht weit über die Empfehlung kostengünstiger Produkte hinaus. Mit einem Risikoprofiling ist das für den Kunden erfahrbar.

Monika Müller, Geschäftsleiterin von FCM Finanz Coaching

Die bestmögliche Finanzentscheidung des Kunden

- Potential ausschöpfen
- negative Überraschungen vermeiden
- auch in Krisensituationen handlungsfähig bleiben

Anzeige

HonorarKonzept: Lotse in die neue Welt

Coaches trainieren künftige Honorarberater / Mischmodelle sollen Einstieg erleichtern

Von Eric Czotscher

Das Göttinger Unternehmen HonorarKonzept versteht sich als eine Serviceplattform für Honorarberater sowie für Makler, die mit der Honorarberatung ein zweites Standbein aufbauen wollen. Der Schwerpunkt liegt bei Versicherungen, doch es gibt auch ein Nettomodell für Fondsanlagen, das weiter ausgebaut werden soll. Als Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Dienstleistern betont das Unternehmen die persönliche Betreuung durch acht regionale Coaches und hebt Backoffice-Dienstleistungen sowie das breite Angebot an Nettopolicen unterschiedlicher Versicherer hervor.

Honorarberatung gegen die Krise

Seit Sommer 2014 erlebt HonorarKonzept nach eigenen Angaben einen Höhenflug. Die Zahl der Anbindungen ist deutlich auf mittlerweile über 350 Makler(-unternehmen) gewachsen. Heiko Reddmann, gemeinsam mit Volker Britt Geschäftsführer von HonorarKonzept, macht für das große Interesse zum einen das Lebensversicherungsreformgesetz und das Honorarberateranlagegesetz verantwortlich, zum anderen aber auch die Krise bisheriger Geschäftsmodelle der Finanzvermittlung.

Denn seit der Finanzkrise ist die Jagd nach Provisionen und Boni in Verruf geraten. Finanzskandale sowie schlechte und überteuerte Finanzprodukte haben das Vertrauen der Kunden zerstört. Um es wiederzugewinnen, müssten die Vermittler auf Offenheit und Ehrlichkeit setzen sowie auf ein Geschäftsmodell, das auf Transparenz und guten Produkten beruhe, sagt Reddmann. Für ihn sind das die Honorarberatung in Verbindung mit Nettoprodukten. Damit könnten Berater zu echten Sachwaltern ihrer Kunden werden und eine nachhaltige Kundenbeziehung aufbauen.

Zweites Standbein für Makler

HonorarKonzept empfiehlt Maklern, die Beratung und die Betreuung gegen Honorar zunächst als paralleles Geschäftsmodell auszuprobieren. Kundengruppen, für die sich das Honorarmodell besonders eigne, sollten als erstes angesprochen werden. Das seien beispielsweise Kunden, die einen hohen Servicebedarf haben.

Die Honorarberatung eröffnet demnach vor allem zwei neue Vergütungsquellen: Honorare für die Vermittlung von Nettopolicen sowie Pauschalgebühren für Dienstleistungen, die über den Grundservice eines Maklers hinausgehen. Des Weiteren lassen sich auch Stundenhonorare für Beratungsleistungen berechnen. Der Berater sollte einen Katalog erstellen, in dem er Servicepakete (klassisch, komfort, premium) und Einzelleistungen definiert und bepreist, rät Reddmann (siehe Infobox). Auf lange Sicht sollte der Honorarberater aber komplett auf Pauschalen und laufende Vergütungen umstellen, um unabhängig von der Produktvermittlung zu werden.

Nach Angaben von HonorarKonzept arbeiten rund 20 bis 30 Prozent der angebundenen Unternehmen mit Servicepauschalen, der Rest ausschließlich mit Vermittlungshonoraren. Die Servicepauschalen können in Einzelfällen bis zu 50 Prozent des Umsatzes ausmachen, meist seien es um die 10 Prozent.

Innere Widerstände überwinden

Als Knackpunkt für den Erfolg von Honorarberatung sieht HonorarKonzept den Perspektivwechsel: Makler müssten sich weg von Produktgebern hin zum Kunden orientieren. Honorarberater müssten ihren Kunden deutlich machen, wofür sie stehen und welchen Kundennutzen sie bieten, betont Reddmann. Kunden seien bereit, Honorare zu zahlen, wenn der Berater sie transparent über Finanzprodukte aufkläre und dabei seinen Mehrwert für den Kunden deutlich mache, rät Reddmann. Honorarberater benötigten dafür unternehmerisches Denken und einen guten Schuss Selbstbewusstsein. „Der erste Schritt ist der schwerste“, betont Reddmann, „denn die größte Hürde befindet sich im Kopf des Maklers und nicht beim Kunden“.

© HonorarKonzept

Geschäftsführer Heiko Reddmann erwartet Zuwachs.

Das Unternehmen

Die HonorarKonzept GmbH wurde 2009 in Göttingen gegründet, hat eine Erlaubnis nach § 34d der GewO und verfügt derzeit über 350 Maklerranbindungen. Die beiden Geschäftsführer sind Volker Britt und Heiko Reddmann. Unter zehn Mitarbeitern sind acht regionale „Business Coaches“. HonorarKonzept ist eine von drei Tochterunternehmen der BK Beteiligungskonzept GmbH, die weiteren sind die SK ServiceKonzept GmbH (Backoffice, Inkasso) und die FK FactoringKonzept GmbH. Die BeteiligungsKonzept GmbH gehört wie die myLife Lebensversicherung AG zum Finanzinvestor Augur Capital AG.

Ideen für Honorarberater-Servicekatalog

- periodische Analyse der Versorgungssituation
- Grundschutz Sachversicherung mit Nettotarifen
- Betreuung von Fremdverträgen
- Korrespondenz mit Versicherern
- Anlageberatung
- Newsletter und Veranstaltungen

Dienstleistungen von HonorarKonzept

- Betreuung durch Coaches – Einstieg in die Honorarberatung
- Unternehmensplan – Ist-Analyse des Maklerbetriebs, Entwicklungsplan
- breites Angebot an Nettotarifen
- Beratungssoftware
- Forderungsmanagement – Inkasso, Exkasso, Factoring optional
- Fortbildung – Kompaktseminar, Praxisberichte, Workshops, Online-Schulung
- Marketingsupport – Broschüren, Konzepte, Kundenveranstaltungen

© Gert Burgdorf

Aufgabe des Coachs

„Der Übergang vom alten Denken – ‚ich bin Produktverkäufer, werde aus dem Produkt entlohnt, dem Kunden sind die Entlohnungsmechanismen nicht bekannt‘ – zum neuen Denken – ‚ich werde für meine Beratungsleistung entlohnt, schaffe Transparenz, das Produkt ist nur noch Werkzeug‘ – fällt Maklern schwer. Die Einstellung zum eigenen Berufsbild muss sich ändern. Bei diesem Prozess begleite und unterstütze ich meine Geschäftspartner als Coach. Auch ich habe meine alten Denkmuster über Bord geworfen und trete heute mit Leidenschaft für die Honorarberatung ein.“

Gert Burgdorf, Business Coach bei HonorarKonzept

© Mario Meggle

Geld verdienen mit Honoraren

Als Immobiliensachverständiger war ich es gewohnt, Honorare zu nehmen, doch bei Versicherungen und Geldanlagen arbeitete ich als Provisionsvermittler. Honorarberatung klang gut, doch ich kannte keinen Berater, der damit auf einen grünen Zweig gekommen wäre. Ein Coach von HonorarKonzept hat mir vor sieben Jahren die Augen geöffnet. Erstens sind Kunden bereit, für gute, transparente Beratung zu zahlen, zweitens sind passive Anlagestrategien der einzig sinnvolle Weg, um an Kapitalmärkten Geld zu verdienen. Mit diesen Erkenntnissen habe ich meine Altkunden angesprochen und – soweit sie einverstanden waren – auf Honorarberatung umgestellt. Mittlerweile habe ich viel Erfahrung, lerne aber immer wieder dazu, zum Beispiel mit neuen Konzepten für Kundenveranstaltungen.

Mario Meggle, Honorarberater, m³ meggle honorarberatung GmbH & Co. KG (Anbindung seit 2009)

© Richard Stegmeir

Auch nach Jahren noch wichtige Impulse

Am Anfang stand für mich der ungewohnte Schritt, für die Anbindung eine Gebühr zu zahlen. Doch das System von HonorarKonzept ist gut: Fortbildungen und Coach haben mir den Einstieg in die Honorarberatung erleichtert. So habe ich u.a. gelernt, Kosten von Versicherungstarifen zu analysieren. Bei der Kapitalanlage und Altersvorsorge habe ich sukzessive auf das Honorarmodell sowie auf Nettotarife und ETFs umgestellt. Man braucht Zeit, um neuen Kunden die Honorarberatung zu erklären, doch ist der Groschen erst gefallen, stößt man auf große Zustimmung. Auch nach Jahren der Kooperation bekomme ich durch meinen Coach wertvolle Hinweise, zum Beispiel im Marketing. Die externe Fakturierung erspart mir sehr viel Zeit.

Richard Stegmeir, Finanzberater und Versicherungsmakler, beINsure Honorarberater (Anbindung seit 2011)

© Dorothee Elfring Photography

Wohl des Kunden statt Wohl der Finanzbranche

Ich war lange Zeit bei einem Finanzvertrieb und danach Makler. Dann konnte ich mich aus ethischen Gründen nicht mehr mit dem Provisionsvertrieb identifizieren. Ich stand vor der großen Herausforderung, Kunden gut zu beraten und dennoch Geld zu verdienen.
Die Honorarberatung in Verbindung mit Nettotarifen und passiven Investments hat mir eine neue Perspektive gegeben. Nun verabschiede ich mich – mit Hilfe meines Coachs – immer mehr aus der alten Welt und stelle meine Beratung ganz auf Honorare um. Das verbinde ich auch mit einem neuen Marktauftritt. Mein Vergütungsmodell besteht aus Einmalhonoraren, Servicepauschalen für Versicherungskunden sowie Servicegebühren für die Anlageberatung. Außer mit HonorarKonzept arbeite ich mit einem Fondspool zusammen.

Florian Dittert, Finanzberater, Dittert Invest (Anbindung seit 2013)

Da dieser Schritt so schwer fällt, legt HonorarKonzept Wert auf die persönliche Unterstützung durch firmeneigene Coaches. Diese sind darauf spezialisiert, Geschäftsmodelle für die Honorarberatung zu entwickeln und die Berater bei der Umsetzung und beim Marketing zu unterstützen. Auch organisieren sie den Erfahrungsaustausch mit anderen Beratern. Für angehende Honorarberater ist dies ein entscheidender Vorteil. So berichtet der Finanzberater Alexander Popfinger, dass er ohne „seinen" Coach den Übergang nicht so schnell geschafft und möglicherweise sogar vorzeitig aufgegeben hätte. Denn nach ersten Erfolgen beginne für viele Honorarberater die schwierige Phase der Neukundenakquise. Trotz offensichtlicher Vorteile der Honorarberatung sei sie kein Selbstläufer. Der Berater müsse aktiv werden, so Popfinger.

Offen für Mischmodelle

HonorarKonzept empfiehlt den schrittweisen Übergang in die neue Welt. Das Unternehmen steht innerhalb der Branche für einen „liberalen Ansatz", der hybride Geschäftsmodelle zulässt, wobei ein Berater wahlweise gegen Honorar oder Provision arbeitet. Dabei muss der Berater aber stets für vollständige Transparenz sorgen und sich keinesfalls doppelt vergüten lassen. „Ich bin gegen Schwarz-weiß-Malerei", sagt Reddmann, „auch Provisionsberater können gute Berater sein, und Provisionstarife sind manchmal geeigneter als Nettotarife." Auf lange Sicht rechnet er damit, dass sich die Honorarberatung in Deutschland durchsetzen wird – wenn komplette Transparenz hergestellt ist, die Verbraucher informiert sind und alle Versicherungen Nettotarife zur Verfügung stellen.

Backoffice für Honorarberatung

Für eine Anbindungsgebühr von 199 Euro im Monat stellt HonorarKonzept den angeschlossenen Beratern neben den Coaches und der Plattform für Honorartarife rechtssichere Beratungsverträge, Beratungssoftware und ein Backoffice zur Verfügung, das das Honorarinkasso abwickelt. Zusatzkosten fallen für die Erstellung eines Businessplans an. Es gibt auch ein Angebot zur Vorfinanzierung von Honoraren durch Factoring, wobei die Endkunden die Zinskosten tragen. Diese Option werde aber nur selten genutzt, sagt Reddmann. Stattdessen seien ratierliche Honorare üblich.

Neben Nettopolicen des Schwesterunternehmens myLife stehen auf der Plattform zahlreiche Tarife einer wachsenden Zahl von Kooperationspartnern zur Wahl. Dazu gehören die Alte Leipziger, die Bayerische, Condor, LV1871 und die IDEAL mit Tarifen für die Sparten Leben, Biometrie und Sach.

Das Angebot in der Vermögensverwaltung wird derzeit weiter ausgebaut. Bisher können Depots über die Fondsplattform Moventum angelegt werden, wobei Kickbacks an die Kunden weiterleitet werden.

Für Mitte 2015 plant HonorarKonzept eine eigene Multi-Depot-Plattform – mit vorgelagertem Beratungsprozess und Dokumentation, einer konsolidierten Abwicklung aller Depots eines Kunden und Kickback-Erstattung. Auch über Themen wie Haftungsdach und Nettofinanzierungen wird nachgedacht – die Serviceleistungen sollen also noch ausgebaut werden.

HonorarKonzept finanziert sich nach eigenen Angaben ausschließlich durch Gebühren und bekommt keine laufenden Zuwendungen von Produktgebern. Die Honorare werden zu 100 Prozent an die Berater durchgeleitet. „Der Eigentümer Augur Capital investiert in das weitere Wachstum, da er von dem Erfolg der Honorarberatung überzeugt ist", so Reddmann, „von derzeit rund 47.000 Versicherungsmaklern in Deutschland sind bei weitem nicht alle für Honorarmodelle aufgeschlossen, aber die Zahl derer, die dafür in Frage kommt, ist ausreichend für eine gute Entwicklung."

ecz

© Ralf Lampe

Neue Erfahrung

Die andere Denkweise der Honorarberatung fasziniert mich: Statt tolle Produkte zu verkaufen steht meine Dienstleistung im Fokus. Dafür wurde ich früher nicht bezahlt. Die neue Welt ist zunächst eine Ergänzung für mein Vermittlungsgeschäft und macht mich unabhängiger von Produktgebern. Erste Erfahrungen zeigen: Die Kunden sind gedanklich teilweise weiter als meine Mitarbeiter und bereit, für gute Betreuungsleistungen zu zahlen. Bei Neukunden bieten wir eine Grundberatung gegen Honorar an. Wird ein Produkt gewünscht, kann der Kunde zwischen brutto und netto wählen. Bei der laufenden Betreuung halte ich es für schwieriger, Servicegebühren einzuführen. Ich will meine Altkunden, die exzellenten Service gewohnt sind, nicht erschrecken, aber auch keine Trennung zwischen Alt- und Neukunden vornehmen. Honorar erhebe ich nur für Sonderleistungen. Derzeit prüfe ich mit einem Maklerkollegen, gemeinsam ein zweites Unternehmen für die Honorarberatung zu gründen, und bekomme dazu fachliche Unterstützung von dem Coach von HonorarKonzept.

Ralf Lampe, Geschäftsführer der Fairsicherungsladen Hannover GmbH & Co. KG (Anbindung seit 2015)

News

Rentenversicherungen günstiger
Das Mitte 2014 in Kraft getretene Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) hat zu niedrigeren Abschlusskosten und höheren Rückkaufwerten bei klassischen Privat-Renten und Riester-Renten geführt, wie eine aktuelle Studie des Instituts für Transparenz (ITA) zeigt. So wurden auch die Effektivkosten gesenkt. Da die Berechnung der Effektivkosten gesetzlich nicht vorgegeben ist, sind diese untereinander aber kaum vergleichbar, kritisiert ITA-Chef Mark Ortmann. Allerdings sind die Abschlussprovisionen für Vermittler – entgegen der Intention des Gesetzgebers – fast gleich geblieben.

> Im Internet

Abschlussprovisionen noch stabil
Auch eine aktuelle Studie von Towers Watson und VersicherungsJournal kommt zu dem Schluss, dass sich die Abschlussprovisionen für Vermittler durch das LVRG – im Vergleich zur entsprechenden Vorgängerstudie aus dem Jahr 2011 – kaum verändert haben. Die Studie auf Basis einer Leserbefragung des Versicherungs-Journals geht aber davon aus, dass sich die Struktur der Provisionen künftig deutlich wandeln werde. So erwarten die meisten Vermittler eine Senkung der Abschlussvergütung ohne Ausgleich, einige gehen von höheren laufenden Vergütungen, andere von einer längeren Stornohaftung aus. Mehr als die Hälfte der Maklerbüros (51 Prozent) erlöst weniger als 50.000 Euro Gewinn im Jahr

> Im Internet

Von Fondsmanagern lernen

© Princeton University Press

Sind die Kapitalmärkte wirklich effizient? Und wenn nicht: Wie lässt sich durch aktives Management ein Gewinn aus den Ineffizienzen schlagen? Das empfehlenswerte Buch „Efficiently Inefficient" von Lasse Heje Pedersen, 2015 auf Englisch bei Princeton University Press erschienen, gibt nüchtern Einblicke in aktive Strategien von Fondsmanagern. Neben theoretischen Grundlagen zeigen Interviews mit Fondsmanagern wie solche Strategien in der Praxis funktionieren. In der Vergangenheit ließ sich mit aktivem Management tatsächlich ein (kleines) Plus über der Marktrendite inklusive Transaktionskosten erzielen.

> Im Internet

Fallschirme für den Crash

Wann sich aktives Vermögensmanagement lohnt / Kosteneffizienz und Qualität

Honorarberatung wird oft mit dem Einsatz passiver Fonds gleichgesetzt. Deren Kostenvorteile gegenüber aktiven Fonds sollen für Zusatzrendite sorgen. Aber es gibt auch Gründe für aktive Fonds. Und immer mehr davon werden auf die Honorarberatung zugeschnitten. Beim Branchenkongress „funds excellence" am 23. Juni 2015 in Frankfurt am Main stellen sie sich vor.

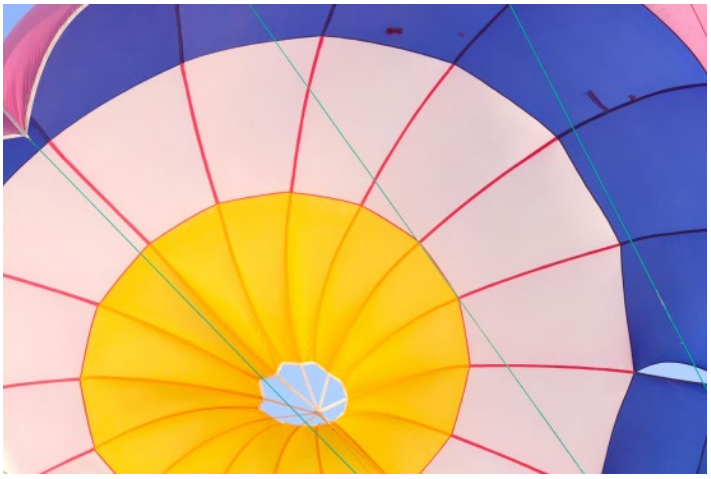
Weil ETFs nicht oder nur gering verprovisioniert sind, werden sie in der Beratung fast ausschließlich von Honorarberatern empfohlen. Das Ziel: der Marktrendite so nah wie möglich kommen. Bisher erreichen die meisten Kundendepots diese nicht einmal annähernd, weil hohe Kosten, ständiges Umschichten und Market-Timing an der Rendite zehren.

Für ETFs gilt aber auch: Es gibt keinen Fallschirm. Wenn der Markt fällt, der DAX wie in seinen schlechten Zeiten in zwei Wochen 30 Prozent ins Minus rutscht, ist auch bei den ETFs kein Halten mehr. In Anleihen umzuschichten oder diese in nennenswertem Umfang im Depot zu halten ist angesichts steigender Zinsen keine Alternative. Hier kommen aktiv gemanagte Fonds ins Spiel.

Vermögensverwaltende Fonds machen sich mit Honorarberater-Tranchen regulierungsfit.

Spieler im Mittelfeld

Sofern sie vermögensverwaltend angelegt sind, erfüllen die Fonds den Anlegerwunsch nach einer Beruhigung von Marktschwankungen: Sie gehen nicht jeden Anstieg der Märkte mit, denn dazu sind sie zu vorsichtig. Aber sie werden auch nach unten nicht den gesamten Absturz mitmachen. So weit die Theorie. In Studien, die die Leistung aktiver Manager gegen die Marktrendite messen, tauchen diese Fonds meist nicht auf, weil man zum Beispiel gegen den DAX nur Fonds antreten lässt, die in deutsche Aktien investieren. In Rankings liegen sie eher im Mittelfeld – und da gehören sie auch hin. Langweilige Produkte also, die das Vermögen der Kunden vor Überraschungen schützen und angemessen mehren.



© modusviv/Thinkstock/Getty Images

Vermögensverwaltungsfonds bieten mehr Sicherheit beim Crash als viele ETFs.

Das genau ist derzeit gefragt: In der BVI-Statistik liegen Mischfonds inklusive vermögensverwaltender Fonds seit einigen Jahren an der Spitze und ziehen viel neues Geld an. Was dazu führt, dass auch große Häuser vermögensverwaltende Produkte auflegen. Nicht alle sind gut, manche sind teuer, schlecht und intransparent. Viele aber erfüllen ihre Aufgabe: Vermögen zu verwalten und zu erhalten. Die besten 50 nach quantitativen und qualitativen Kriterien ausgewählten Assetmanager stellen sich auf der „funds excellence" den Fragen von Honorarberatern und anderen Fachbesuchern.

Die H-Tranchen kommen

ETFs und vermögensverwaltende Fonds können für unabhängige Berater eine optimale Kombination sein. Allerdings müssen die Kosten stimmen. Die meisten aktiven Fonds sind für die Provisionswelt ausgelegt. Aber einige Anbieter sehen den Trend zur Honorarberatung und legen H-Tranchen auf, zum Beispiel Myra Capital. „Unser Unterscheidungsmerkmal ist eine Tranche für Honorarberater, die Privatanlegern ohne Ausgabeaufschlag, Bestandsvergütung und Performance Fee institutionelle Konditionen bietet. Damit haben wir bereits jetzt eine Lösung für MiFID II. Anleger führt sie zum direktesten Alpha: zur Reduktion der Kosten", sagt Türkay Onuk von Myra Capital GmbH.

Auch die Avana Invest GmbH hat vier Fonds mit H-Tranchen ohne Ausgabeaufschlag und ohne Bestandsvergütungen aufgelegt, zum Beispiel AVANA IndexTrend Europa Dynamic Anteilsklasse H.

Einen anderen Weg geht die Luxemburger Moventum S.C.A. Die Fondsplattform bietet neben der reinen Abwicklung eine Fondsvermögensverwaltung ausschließlich über Berater an, ebenfalls mit Honorarberatertranchen. Auch Zwischenschritte sind möglich: So stellen Anbieter wie Allianz Global Investors, DJE, Nordea oder Credit Suisse institutionelle Tranchen ohne Ausgabeaufschlag und Kickback-Provisionen bereit. Damit steigt der Anreiz, aktive Fonds zu nutzen. Zwar liegen die Fondskosten in aller Regel noch über denen von ETFs. Allerdings bieten vermögensverwaltende Produkte eben mehr Sicherheit.

Bodo Scheffels, Wirtschaftsjournalist, newskontor GmbH

Warum synthetische ETFs interessant sind

Wachsender Fokus auf physisch replizierende ETFs hat auch Nachteile

Viele Honorarberater setzen auf physisch replizierende ETFs, da sie den Derivaten, mit denen synthetische ETFs konstruiert sind, nicht vertrauen. Da Derivate in der Regel Schuldverschreibungen von Finanzdienstleistern sind, bringen sie aus Sicht des Anlegers ein Kreditrisiko mit sich, das mit dem eigentlichen Zweck der Investition – die passive Abbildung von Kapitalmärkten – nichts zu tun hat. Außerdem gelten Derivate als intransparent. Manche Emittenten bieten dementsprechend keine synthetischen ETFs mehr an und stellen alte Produkte auf physische Replizierung um.

Dabei kann der Einsatz synthetischer ETFs durchaus gewinnbringend sein. Durch die Verbindung mit einem Swap-Geschäft können sie Schwankungen in der Wertentwicklung bis zu einem gewissen Grad ausgleichen, da es zum Beispiel keine Zeitverzögerung bei der Reinvestition von Dividenden gibt. Deshalb bewegen sie sich in der Regel näher an der Entwicklung des Zielindex als physisch replizierende ETFs. Nachbildungsfehler (Tracking Error) sind so gut wie ausgeschlossen.

Steuerliche Vorteile

Ein weiterer Vorteil ist die steuerliche Behandlung. Bei synthetischen ETFs werden Dividenden als Kursgewinne betrachtet und nicht als Dividenden, wie bei physisch replizierenden ETFs. Das heißt, synthetische ETFs werden nicht jährlich steuerlich belastet. Eine Abgeltungssteuer fällt erst an, wenn der Fonds veräußert wird. Durch den Wiederanlageeffekt der gestundeten Abgeltungssteuer verbessert sich die Nachsteuerrendite.

Bei Auslandsaktien sparen synthetische ETFs Zeit und Geld.

Wer dennoch auf physische Konstruktionen setzen will, sollte bei ETFs mit hohem Anteil ausländischer Papiere aufpassen. Ihre Performance weicht häufig von der Indexrendite ab. Das hat folgenden Grund: Die abgeführte Quellensteuer auf Dividendenzahlungen wird nur zum Teil erstattet, und zwar ausschließlich im Rahmen der Jahressteuererklärung des Aktionärs. Hier bieten die Swap-basierten Indexfonds einen deutlichen Vorteil – nicht nur monetär, sondern auch beim bürokratischen Aufwand.

Physische Replizierung für extra Sicherheit

Das bedeutet nicht, dass nur synthetische ETFs empfohlen werden sollten. Für sehr sicherheitsbewusste Anleger bieten physisch replizierende Produkte neben einer besseren Verständlichkeit auch einen (kleinen) Sicherheitsvorsprung, da bei einem synthetischen ETF die Rendite aus der Kreditwürdigkeit des Swap-Partners entspringt.

Finanzberater sollten ihre Kunden vor der Entscheidung für einen ETF deshalb fragen, welche Ansprüche sie an ihr Portfolio stellen: Wollen sie höchstmögliche Sicherheit oder eine sehr indexnahe Rendite? Wollen sie eine Konstruktion ohne Derivate oder Renditeoptimierung durch Steuervorteile? Damit lässt sich eine Entscheidung treffen, die zum Anleger passt.

Thomas Buckard, Vorstandsmitglied des Verbands unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland e.V. (VuV)

Anzeige

Honorarberater aufgepasst!

Alle Konzepte auch als Honorartarife verfügbar:

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

Stiftung Warentest Finanztest SEHR GUT (0,7) TESTSIEGER
ÖKO-TEST Unfallversicherungen für Senioren XXL-Deckung Testsieger
[ascore] Das Scoring herausragend Scoring 2015
INNO-RATA LEISTUNG HERVORRAGEND Testsieger
AUSGEZEICHNET M&M RATING Berufsunfähigkeit Gesamt-Rating MORGEN & MORGEN
ÖKO-TEST Hausratversicherungen XXL-Deckung Testsieger
Levelnine EXZELLENT InterRisk
PHV-LEISTUNGSRATING SoftFair HERVORRAGEND
AssCompact TRENDS 2015 Unfallversicherung PLATZ 1
ÖKO-TEST Wohngebäudeversicherungen XXL-Deckung Testsieger

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

InterRisk VIENNA INSURANCE GROUP

Depot gegen Police im Wettlauf

Wie man mit ETFs am effektivsten Vermögen spart / Laufzeit spielt große Rolle

Von Saidi Sulilatu

© Jorgenmac/Thinkstock/Getty Images

Wie lässt sich am schnellsten Vermögen aufbauen? Depotsparpläne treten gegen Fondspolicen an.

Dass passives Investment mit Indexfonds aktivem Management meist überlegen ist, darf in Honorarberaterkreisen als gegeben gelten. Auch dass in der Niedrigzinsphase Aktien eine signifikante Rolle in der Altersvorsorge spielen sollten, ist nicht neu. Spannend ist aber die Frage, welches Instrument der Honorarberater für einen Sparplan auf Aktien-ETFs empfehlen sollte: einen Sparplan auf ein Wertpapierdepot bei einer Direktbank oder eine Fondspolice auf Nettobasis?

Der Kostenfaktor

Gute Nettopolicen sind dank Abschluss und Storno zum Nulltarif so flexibel wie Depotsparpläne. Zweifellos ist die Fondsauswahl bei der Bank größer, wenn auch manche Nettopolicen eine beeindruckende ETF-Vielfalt offerieren. Aber reden wir bei der Altersvorsorge als Sparplan nicht ohnehin über ein Basisinvestment, für das breite Indizes zu bevorzugen sind? Finanztip empfiehlt den MSCI World, gegebenenfalls mit Beimischung. Dieses Basisinvestment können ETF-Policen abdecken.

Entscheidend ist die Frage: Rechtfertigen die etwas höheren Kosten des Versicherungsmantels den Steuerstundungseffekt? Bedeutsam wird dieser, wenn man regelmäßige Fondsswitches unterstellt und nicht davon ausgeht, dass die heutige ETF-Auswahl für die nächsten 30 Jahre passt. Bekanntermaßen mindert die Abgeltungssteuer bei Verkauf und Kauf in der Direktanlage die Rendite. Zudem ist die Steuerbegünstigung der Police bei Ablauf per Halbeinkünfteverfahren oder per Ertragsanteilsbesteuerung zu berücksichtigen.

Die Sprinter unter den Policen

In der Finanztip-Untersuchung stützen wir uns auf die Studie des Instituts für Transparenz ITA zu Honorartarifen von November 2014. Die Studie umfasst 64 Honorartarife, davon 35 Fondstarife mit ETF-Auswahl. **Siehe „Der Honorarberater“ Dez. 2014.**

Letztere haben wir anhand der Effektivkosten sortiert und nur die fondsgebundenen Rentenversicherungen berücksichtigt, die reines Fondssparen ohne Garantie ermöglichen und bei denen die Transaktionskosten für ETFs in den Gebühren enthalten sind. Wir halten alle Garantiemodelle für zu teuer und für den Verbraucher zu unverständlich – getreu dem Grundsatz „Kaufe nur, was du verstehst“. Je nach Sicherheitsbedürfnis des Kunden sollte er nur einen Teil seiner Altersvorsorge ins Aktien-ETF-Sparen stecken. Unter den vorgenannten Bedingungen boten der Interrisk HFRV (myIndex) und der ARAG FRAB13HO (Forte 3D) die niedrigsten Effektivkosten.

Anschließend haben wir die Ablaufleistungen eines ETF-Sparplans und einer ETF-Nettopolice nach Kosten und Steuern für Laufzeiten von 10, 20, 30 und 40 Jahren bis zum Renteneintritt mit 67 Jahren ermittelt. Dabei haben wir jährliche Indexrenditen von 0, 3, 6 und 9 Prozent berücksichtigt. Für die Auswirkung der Abgeltungssteuer beim ETF-Sparplan haben wir einmal einen kompletten Fondswechsel alle fünf Jahre und einmal alle zehn Jahre unterstellt. Da nur der MSCI World als Basisanlage dient, haben wir Rebalancing nicht betrachtet.

Verrentung berücksichtigt

Provisionsvermittler führen gerne ins Feld, dass Rentenversicherungen nicht als Geldanlage zu sehen seien, sondern als Absicherung des Langlebigkeitsrisikos. Um dem Rechnung zu tragen, haben wir für die Betrachtung der Rentenphase die Lebenserwartung für 27-, 37-, 47- und 57-Jährige nach Sterbetafel DAV 2004R (Unisex) zugrundegelegt. Das Vermögen aus dem ETF-Sparplan haben wir bis zu den Sterbedaten mit 0,5, 1,5 und 2,5 Prozent jährlich verzinst. Für die Rentenversicherung haben wir kalkulatorische Rentenfaktoren auf Basis der gleichen Verzinsungen wie beim ETF-Sparplan veranschlagt. Die steuerlichen Auswirkungen von Abgeltungssteuer und Ertragsanteilsbesteuerung in der Rentenphase haben wir geschätzt.

Auch Sparplan hat Chancen

Das Ergebnis: Es hängt stark vom gebildeten Vermögen nach Steuern bei Renteneintritt und damit von der in der Ansparphase erzielten Rendite ab,

© Markus Schulz

Praxischeck des Finanzberaters

Bei einer späteren Verrentung ist die Ansparphase steuerfrei. Wer nicht ausschließen kann, dass er noch etwas für die Altersvorsorge tun muss, sollte deshalb der Police Priorität einräumen, den es wäre von Nachteil, im Bankdepot anzusparen, dabei „Steuerschwund“ zu erleiden und zu Rentenbeginn ein Verrentungsprodukt zu kaufen, das erneut Kosten verursacht. Mit einem Policenprodukt schläft der Kunde ruhiger, da er nicht ständig auf den Depotstand schaut. Das vermeidet Hektik. Bei der Policenauswahl spielen neben den Kosten qualitative Aspekte eine Rolle: Wie hoch ist der garantierte Rentenfaktor? Erlaubt der Anbieter flexible Zuzahlungen/Entnahmen; zu welchen Kosten? Stehen aktuelle Daten online bereit? Ist die Gesellschaft solide?

Markus Schulz, Finanzplaner (CFP) und Versicherungsmakler

Im direkten Vergleich: ETF-Depotsparplan versus ETF-Nettopolice (Werte in Euro)

Index-Rendite p.a.	Laufzeit / Einzahlungen	10 Jahre / 12.000		30 Jahre / 36.000	
		ETF-Sparplan	Nettopolice	ETF-Sparplan	Nettopolice
3 Prozent	Steuern	464	176	4.765	2.503
	netto	13.296	12.828	49.302	47.798
	Differenz	**+ 468**		**+ 1.504**	
6 Prozent	Steuern	1.071	554	13.128	8.386
	netto	14.989	14.613	72.647	75.534
	Differenz	**+ 376**			**+ 2.887**

Annahmen: 100 Euro p.m. Einzahlungen, persönlicher Grenzsteuersatz 35 Prozent, Fondswechsel alle zehn Jahre; ETF-TER 0,3 Prozent p.a., ETF-Sparplan kostenfrei; Nettopolice: 2 Prozent Kosten auf Beiträge, 0,3 Prozent p.a. Kosten auf Vertragsguthaben inklusive Transaktionskosten, 24 Euro Stückkosten p.a. Ablesebeispiel: bei einer Indexentwicklung von 3 Prozent erreicht ein ETF-Sparplan nach zehn Jahren und einem Sparvolumen von insgesamt 12.000 Euro einen um 468 Euro höheren Sparbetrag als eine Nettopolice.
Quellen: ITA, Finanztip (Stand: März 2015).

> Im Internet

ob in der Rentenphase der Sparplan oder die Police im Vorteil ist. In jedem Fall war der Sparplan bis zum zu erwartenden Lebensende gegenüber der Rentenversicherung nicht deutlich im Nachteil, oft lag er vorne. Da der Verbraucher aus heutiger Sicht die Rendite in der Ansparphase nicht kontrollieren kann, empfehlen wir ihm, die Frage: Verrentung oder Kapital? auf Rentenbeginn zu verschieben. Das Angebot an Sofortrenten auf Nettobasis wird in Zukunft sicher größer werden. Die Rentenfaktoren dieser Sofortrenten müssen nicht zwingend niedriger sein als die heute garantierten. Die demographische Entwicklung spricht für niedrigere Rentenfaktoren, die aktuelle Niedrigzinsphase dagegen.

Laufstrecke gibt Ausschlag

Im Endeffekt ist die Laufzeit entscheidend. Bei unter 20 Jahren wirken sich die niedrigeren Kosten des Sparplans positiv aus und die wenigen Fondsswitches fallen nicht ins Gewicht. Die Police kann ihre steuerlichen Vorteile erst bei Laufzeiten über 20 Jahren ausspielen, zumal auf diese Anlagehorizonte historisch mit konsistenteren Renditen gerechnet werden kann. Seit 1969 hat der MSCI World über rollierende 10-, 15- und 20-Jahreszeiträume im Schnitt 9 Prozent pro Jahr erzielt – solche Zahlen traut man sich heute kaum noch in den Mund zu nehmen. Denn betrachtet man nur 15-Jahres-Zeiträume seit 1996, sind es nur etwa 3 Prozent. Kein Wunder angesichts von zwei Crashs in dieser Zeit.

Wie man in der Tabelle sieht, eignen sich Nettopolicen vor allem für junge Sparer mit Restlaufzeiten von 30 und mehr Jahren. Wir leben in einer Zeit, in der Verbraucher wegen ihrer Altersvorsorge verunsichert sind. Es mangelt an unabhängigen Vergleichsstudien, die die verschiedenen Vorsorgeformen (Riester, Rürup, bAV etc.) nach Kosten und Abgaben über die gesamte Laufzeit inklusive Rentenphase gegeneinander laufen lassen. In dieser Situation ist es beruhigend zu wissen, dass jüngere Sparer mit einer ETF-Nettopolice, ältere Sparer unter 55 mit einem ETF-Sparplan langfristig nichts falsch machen – solange sie passend zum Gesamtvermögen und zum Risikoprofil in der richtigen Höhe in Aktien-ETFs investieren.

> Im Internet

Saidi Sulilatu, Experte für Versicherung & Vorsorge,
Finanztip Verbraucherinformation gGmbH

Anzeige

Honorarberater aufgepasst!

IRis – Die Fondsrente der InterRisk auch als Honorartarif

IRis – Produkt-Highlights:

- ✔ Flexible Zuzahlung
- ✔ Beitragspausen bis zu 36 Monate
- ✔ Teilentnahmen ab 500 €
- ✔ Mehrere Auszahlungsoptionen
- ✔ Optional: Kapitalgarantie und BU-Schutz

Alle Infos unter **www.interrisk.de/iris.html** oder
Telefon: **0611-27 87 -381** oder **-382**

Freie Fondsauswahl:

- **85** aktiv gemanagte Fonds
- **16** ETF's
- **2** ETF-basierte vermögensverwaltende Lösungen

zusätzlich

3 strategische Fondspakete:

- **IRis Verde** – nachhaltige Fonds von Ökoworld
- **IRis ETF**
- **IRis Vermögensverwaltende Fonds**

InterRisk
VIENNA INSURANCE GROUP

Umstieg auf Honorarberatung mit besonderer Zielgruppe

Interview mit Florian Dittert, Honorarberater für Ruhestandsplanung

■ *Herr Dittert, Sie waren bei einem Strukturvertrieb und haben jahrelang als selbständiger Makler gearbeitet. Wie haben Sie den Weg in die Honorarberatung gefunden?*

Das war eher Zufall: Vor zwei Jahren habe ich einen Dienstleister für Honorarberatung kennengelernt, der mich von dem Geschäftsmodell überzeugt hat. Bis dahin hatte ich von Honorarberatung zwar gehört, mich aber auf die Aussagen von Maklerbetreuern verlassen, dass die Deutschen nicht bereit seien, für unabhängige Beratung zu zahlen. Dies ist falsch, wie ich mittlerweile festgestellt habe. Anfang 2014 habe ich meine ersten Honorare verdient und in der Anlagenberatung zum Jahresende ganz auf Honorare umgestellt – auch bei Altkunden. Sie sind dankbar für die Transparenz meiner Vergütung.

■ *Honorarberatung erfordert, dass Kunden bereit sind, Sie direkt zu vergüten. Haben Sie denn dafür auch ihr Leistungsangebot entsprechend aufpoliert?*

Ja, ich habe mein Angebot fokussiert. Während ich als Provisionsberater alle Finanzprodukte vermittelt habe, bei denen Provisionen fließen – Sach- und Lebensversicherungen, Finanzierungen, aktive Investmentfonds –, konzentriere ich mich als Honorarberater auf die Ruhestandsplanung mit Anlagedepots. Statt um Produkte geht es nun um den Mehrwert meiner persönlichen Beratung und Betreuung für den Kunden. Meine Kunden sind Unternehmer und wohlhabende Privatkunden, die sich auf den Ruhestand vorbereiten oder die sich in den ersten Jahren ihres Ruhestands befinden.

■ *Worin genau besteht der Mehrwert ihrer Beratung für Ihre Kunden?*

Meine Beratung ist ganzheitlich und unterstützt meine Mandanten dabei, Ziele für ihren neuen Lebensabschnitt zu definieren und die finanzielle Basis hierfür zu planen. Viele Menschen haben in ihrem Leben Vermögen aufgebaut, wissen aber nicht, wie sie darüber verfügen sollen. Ich bespreche mit ihnen die Vermögensstrukturierung und erstelle Auszahlungspläne. Wenn es an den Kapitalmärkten turbulent wird, stehe ich meinen Mandanten zur Seite und motiviere sie, ihre Anlagestrategie durchzuhalten. Daneben berate ich meine Mandanten auch zu allgemeinen Lebensfragen, unterstütze sie bei Patientenverfügungen und Vorsorgevollmachten sowie – in Kooperation mit Anwälten – beim Testament. Ich verstehe mich viel mehr als „Lebenscoach“ denn als Finanzplaner.

■ *Gibt es eine bestimmte Investmentstrategie, die Sie Ihren Kunden empfehlen?*

Ich setze auf den wissenschaftlichen Ansatz des prognosefreien Investierens mit kostengünstigen, breit diversifizierten Anlageklassenfonds. Obwohl ich früher selbst aktiv gemanagte Investmentfonds vertrieben habe, habe ich inzwischen verstanden, dass Wetten auf Mehrerträge an der Börse reine Spekulation sind. Als Vermittler habe ich das am eigenen Leib zu spüren bekommen: Falls die Strategie eines von mir empfohlenen Fonds nicht aufging, musste ich beim Kunden dafür geradestehen. Als Honorarberater verkaufe ich keine Investment-Stories, sondern solide Anlageberatung.

© Florian Dittert

Florian Dittert versteht sich gut mit älteren Kunden.

■ *Sie sind selbst erst 36 Jahre alt. Woher kommt Ihr Faible für die ältere Zielgruppe?*

In meinem Freundes- und Bekanntenkreis sind viele Menschen zwischen 55 und 65 Jahren alt. Mit ihnen verstehe ich mich besser als mit Gleichaltrigen. Aus Gesprächen weiß ich auch, dass viele Vermögende eine persönliche Unterstützung bei der Finanzplanung benötigen, die sie bei Banken oder Versicherungen nicht finden können. Darauf habe ich dann meine Zielgruppenstrategie aufgebaut.

■ *Mit welchem Vergütungsmodell arbeiten Sie?*

Das Erstgespräch ist kostenlos, die Finanzplanung berechne ich pauschal, die laufende Betreuung als gestaffelte, prozentuale Servicegebühr, die sich am investierten Vermögen orientiert. ecz

Mein „Elevator Pitch“

Ich entwickle Wohlstandsstrategien für Unternehmer und vermögende Privatkunden, die ihren Ruhestand planen oder sich bereits im Ruhestand befinden. Und ich kläre Menschen darüber auf, wie Kapitalmärkte funktionieren, damit sie bessere Finanzentscheidungen treffen können.

Wie ich Honorarberater wurde

Nach meiner Ausbildung als Bankkaufmann arbeitete ich ab 1999 in einer Bank. Später war ich bei einem Strukturvertrieb, bis ich mich 2008 als Makler für Versicherungen, Finanzanlagen und Finanzierungen selbständig machte. Ende 2014 habe ich meine Anlagenberatung komplett auf Honorare und Servicegebühren umgestellt. Ich habe eine Zulassung als Finanzanlagenvermittler nach § 34f und als Versicherungsmakler nach § 34d. Die Registrierung nach § 34h ist für mich eine Option für die Zukunft.

Meine Meinung zu geschlossenen Beteiligungen

Geschlossene Beteiligungen bzw. Alternative Investmentfonds (AIFs) haben in der normalen Privatkundenberatung nichts zu suchen. Eine Investition in einzelne Beteiligungsprojekte ist höchst spekulativ, und die Analyse solcher Projekte ist nur bedingt möglich, da künftige Entwicklungen nicht vorhersehbar sind. Eine solide Anlagestrategie setzt auf Diversifikation. Wenn ich aber schon in den gesamten Kapitalmarkt investiert bin, wozu benötige ich dann noch eine riskante Beimischung? In der Vergangenheit wurden Beteiligungen gerne vermittelt, weil die Vergütungen exorbitant hoch waren. Viele Investments sind aber gescheitert – oft weil sich die Marktbedingungen plötzlich geändert haben. Auch ein Honorarmodell für AIFs wird an dieser Situation nichts ändern.

Wie ich meinen Kunden besonders gut helfen konnte

- Ein sehr vermögender Kunde brachte es bis vor kurzem nicht übers Herz, seine Ersparnisse anzutasten und sich etwas zu gönnen – aus Angst, es könnte im Ruhestand nicht reichen. Durch gemeinsame Planung im Detail konnte ich ihn davon überzeugen, dass er bei monatlicher Auszahlung eines bestimmten Betrags auch in schwierigen Börsenzeiten fast keinen Kapitalverzehr erleiden würde. Der Kunde war für die Beratung sehr dankbar. „Mir ist eine Last von den Schultern gefallen“, sagte er mir später.
- Eine vermögende Kundin berate ich dabei, in eine Stiftung zu investieren. Ich habe für sie unterschiedliche Stiftungen recherchiert und besuche diese nun gemeinsam mit ihr – alles im Rahmen meiner Servicegebühr. Die Kundin ist begeistert: „Das hätte ein Banker nie für mich getan.“

Unterstützt durch unsere Partner:

BlackRock | Deutsche Asset & Wealth Management | J.P.Morgan Asset Management | Jupiter | 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.