

Der Honorarberater

Zeitschrift für unabhängige Finanzberater



Kundenemanzipipation

Honorarberatung ist en vogue. Der naheliegende Grund: das Honoraranlageberatungsgesetz. Dass das Thema in den Medien auf so fruchtbaren Boden fällt, liegt an dem Vertrauensverlust der Finanzbranche. Die Bonus- und Provisionsexzesse, die letztlich auch zur Finanzkrise führten, haben Interessenkonflikte offengelegt, die u.a. die Altersvorsorge gefährden.

Seit der Finanzkrise arbeiten Regulierer daran, Finanzdienstleistungen auf eine solide Basis zu stellen. Ein Weg führt über unabhängige Finanzberatung, die vom Kunden bezahlt wird – Honorarberatung. Die Kunden informieren sich zunehmend auch selbst. Sie vergleichen Angebote im Internet und suchen unabhängigen Rat. Das ist gut für die Honorarberatung.

Die Vision echter Kundenemanzipipation teilt die Verlagsgruppe Frankfurter Allgemeine Zeitung mit den Honorarberatern. Für die F.A.Z.-Gruppe war 2014 deshalb der richtige Zeitpunkt, in Honorarberatung zu investieren. Dahinter steht auch der Wunsch, das eigene Geschäftsmodell zu diversifizieren.

Das Tochterunternehmen FRANKFURT BUSINESS MEDIA hat zwei Plattformen übernommen: diese Zeitschrift von Barde, Hoppe & Medien und den Honorarberater-Kongress vom Verbund Deutscher Honorarberater. Daraus entwickeln wir ein vernetztes und unabhängiges Informationsangebot. Der VDH will uns durch seine Expertise weiter unterstützen.

Ich hoffe, dass wir Ihnen mit dieser Ausgabe Lust auf Mehr machen. Ab 2015 wird Der Honorarberater zehnmal im Jahr erscheinen.

Ich freue mich auf den Austausch mit Ihnen und wünsche Ihnen ein erfolgreiches Jahr 2015.

Ihr Eric Czotscher



2

Honorarberatung nimmt Gestalt an

Seit 2014 ist mit dem Honoraranlageberatungsgesetz die Berufsbezeichnung des Honorar(finanz-)anlageberaters geschützt. Weitere Regulierungen sind zu erwarten. Die Weichen sind also gestellt. Nun müssen die Marktteilnehmer die Honorarberatung auf die Schiene bringen. Dafür sind tragfähige Geschäftsmodelle gesucht, die die Kunden wirklich überzeugen.



5

Honorarberatung für „brennende“ Fragen

Gastautor Volker Looman ist bezüglich der Zukunft der Honorarberatung pessimistisch. Er sieht aber Chancen für die Beratung in speziellen Finanzfragen, da, wo Kunden der Schuh wirklich drückt.



10

In ein paar Jahren ist Honorarberatung etabliert

Karl Matthäus Schmidt, Vorstandsvorsitzender der quirin bank AG und Vorstandsvorsitzender des Berufsverbands deutscher Honorarberater e.V. (BVDH), spricht über den Verband und die Zukunft der Honorarberatung.

Aufmacher

2 Honorarberatung nimmt Gestalt an

Marketing + Strategie

5 Honorarberatung für „brennende“ Fragen

Berufspraxis + Dienstleistungen

6 Honorarberatung allein ist kein Qualitätsmerkmal

Ausbildungsstandards sind entscheidend für Qualität der Beratung

Beratungsfelder + Produkte

7 Internet-Riester bekommt Honorarberateranschluss

Fairr punktet mit kosteneffizientem Riester-Fondssparplan

7 Berater-Effekt in Kundenportfolios

Studie zeigt Befangenheit von Beratern

8 Es gibt etliche gute Honorartarife

ITA-Studie vergleicht Nettopolicen

9 ETFs werden immer günstiger

Mit Core-ETFs Portfolios kosteneffizient aufbauen

Honorarberaterszene

10 In ein paar Jahren ist Honorarberatung etabliert

Honorarberatung nimmt Gestalt an

Faire Finanzberatung muss sich beweisen: in Regulierung, Infrastruktur und Umsetzung

Das Jahr 2014 könnte als Jahr der Wende für eine faire Finanzberatung in die Geschichte eingehen. Mit dem Honoraranlageberatungsgesetz, das am 1. August in Kraft trat, wurde erstmals die Berufsbezeichnung des Honorarberaters unter Schutz gestellt, zumindest für Finanzanlagen. Das Gesetz hat seine Unzulänglichkeiten, doch das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV) hat bereits angekündigt, es durch weitere Regelungen zu ergänzen. Wie diese aussehen werden, wird der Staatssekretär für Verbraucherschutz Gerd Billen am 3. März 2015 auf dem 10. „Der Honorarberater“-Kongress im Congress Park Hanau erläutern. „Die Koalition hat sich vorgenommen, die Honorarberatung als Alternative zur Beratung auf Provisionsbasis für alle Finanzprodukte voranzutreiben“, hebt Billen in einem Interview vorab hervor. Damit dürfte auch

die Beratung für Versicherungen und Darlehen neu geregelt werden.

Produktunabhängige Finanzberater

Ziel des Gesetzgebers muss es sein, einen Honorarberater zu definieren, der alle Finanzsparten abdecken und Kunden ergebnisoffen beraten kann. Der Nachteil des bisherigen Zulassungssystems für Vermittler ist die Produktorientierung. Für den Kunden sind die empfohlenen Lösungen praktisch vorprogrammiert: Wer zum Versicherungsmakler geht, bekommt eine Versicherung, wer zum Finanzberater geht, einen Fonds. Beratungsgespräche sind häufig nichts anderes als verdeckte Verkaufsgespräche – die eigentlichen Finanzbedürfnisse des Kunden stehen nicht im Fokus.

Ausweg aus der Produktorientierung: Honorarberater in einem Netzwerk von Spezialisten, frei von Provisionen

Dies muss sich in der Honorarberatung ändern, wenn sie ihren Ansprüchen genügen will. So könnte ein „allgemeiner Finanzarzt“ die Erstdiagnose erstellen und dann zu einem Spezialisten überweisen, wenn ihm die Expertise fehlt. Das bedeutet nicht, dass ein Honorarberater Experte für alle Finanzfragen sein muss – Netzwerke mit verteilten Kompetenzen können diese Aufgabe ebenso

gut erfüllen. Das hat sich in der Praxis der Honorarberatung bereits bewährt.

Ohne Flankenschutz von der Politik werden es die Honorarberater aber zunächst schwer haben – zu fest ist die Provisions- und Produktwelt in den Köpfen von Kunden und Öffentlichkeit verankert. Immer noch verkaufen Finanzdienstleister die Provisionsvermittlung als angeblich „soziales“ Modell zur Versorgung breiter Bevölkerungsschichten mit Risikoschutz und Altersvorsorge. Dass die Vertriebskosten der Provisionswelt aber letztlich meist höher sind als in einer Welt, in der die Kunden selbst für die Beratung zahlen, steht auf einem anderen Blatt.

Politische Unterstützung erforderlich

Die Regierungskoalition hat es sich zum Ziel gesetzt, die Honorarberatung als Alternative zur Provisionsberatung zu fördern – dazu gehört aber eine bessere Aufklärung der Kunden. Nur wer weiß, dass er viel Geld für eine angeblich kostenlose Vermittlung von Versicherungen oder Fonds zahlt, wird bereit sein, für faire Beratung in die Tasche zu greifen – um am Ende auch verbraucherfreundliche und nachhaltige Produkte zu erhalten.

Oder wie es Gerd Billen formuliert: „Die Honorarberatung ist ein besonders kundenfreundliches Modell der Beratung über Finanzprodukte. Der Honorarberater wird ausschließlich vom Kunden vergütet. Interessenkonflikte bei der Empfehlung sind in der Honorarberatung daher weitgehend beseitigt.“

EU-Vorgaben könnten sich verschärfen

Neben dem BMJV sind auch das Finanzministerium und die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) gefordert, Honorarberatung attraktiver zu machen und beispielsweise steuerliche Nachteile gegenüber der Provisionsberatung zu beseitigen. Dr. Günter Birnbaum, Abteilungspräsident im Bereich Wertpapieraufsicht/Asset-Management der BaFin, wird sich auf dem Honorarberater-Kongress auch kritischen Fragen zu stellen haben, sei es zum Bezeichnungsschutz in der Honorarberatung oder sei es zur überfälligen Aufhebung des Provisionsabgabeverbots für Versicherungsberater.

Druck in Richtung Honorarberatung kommt unterdessen auch von der EU. Die Konkretisierung der Richtlinien für den Wertpapier- und Versicherungsvertrieb wird für Anfang 2015 erwartet. Dr. Nico Spiegel wird als Vertreter der EU-Kommission auf



Honorarberatung steht für Beratungsqualität, Transparenz und Kundenorientierung.

dem Honorarberater-Kongress über die aktuelle Ausgestaltung der „Insurance Distribution Directive (IDD, früher: IMD-2)“ berichten. Künftig werden sich in Europa wohl nur noch provisionsfreie Berater „unabhängig“ nennen dürfen – gleich ob im Finanzanlagen- oder Versicherungsvertrieb. Unabhängige Berater müssen somit in Zukunft Honorarberater werden – oder sie nennen sich künftig Vermittler.

Für Klaus Müller, Vorstand des Verbraucherzentrale Bundesverbands (vzbv) und ebenfalls Referent auf dem Honorarberater-Kongress, ist auf EU-Ebene auch das Thema Provisionsverbot noch offen. Er weist darauf hin, dass bereits nach bestehender EU-Regelung für den Wertpapiervertrieb (Markets in Financial Instruments Directive – MiFID) nur Provisionen fließen dürfen, wenn diese an eine Verbesserung der Beratungsqualität gekoppelt sind. Die Neuregelung MiFID-2 soll zwar entsprechende Kriterien dafür liefern, doch diese werden nach Meinung von Müller der Realität nicht standhalten. Deshalb spreche auf lange Sicht sogar alles für ein vollständiges Provisionsverbot.

Die Bundesregierung ist aber gegen ein solches Verbot. „Es wird dem Verbraucher überlassen, die für ihn geeignete Art der Beratung zu wählen“, betont denn auch Gerd Billen.

Wer verdient an der Honorarberatung?

Politik und Verbraucherschutz stellen die Weichen, doch am Ende entscheidet der Kunde, von wem er sich beraten lassen will. Um erfolgreich zu sein, müssen Honorarberater deshalb Dienstleistungen mit klarem Kundennutzen und zu wettbewerbsfähigen Preisen anbieten. Dazu müssen Berater, die aus der Provisionswelt kommen, umdenken. Statt Storytelling über „heiße“ Finanzprodukte zu betreiben, müssen sie sich mit Kundenbedürfnissen auseinandersetzen und ihr Unternehmen darauf aufbauen. Stichwort: Professionalisierung. Mit guten Geschäftsmodellen können Honorarberater Einkommenseinbußen, die sie gegenüber der Provisionsberatung erleiden, aufholen und letztlich übertreffen.

In der Praxis benötigt ein Honorarberater technische Unterstützung, zum Beispiel Software, um Kunden zu betreuen, Beratungsprotokolle zu erstellen, Honorarprodukte auszuwählen, Depots zu verwalten und um seine Honorare in Rechnung zu stellen. Er kann sich diese Dienste zusammenkaufen und mit Anbietern provisionsfreier Finanzprodukte direkt über Konditionen verhandeln. Oder er wird

Kunde einer Plattform, die auf Honorarberater spezialisiert ist. Sie arbeitet als sein Backoffice und verhandelt Honorartarife mit Produktgebern, also Versicherern oder Fondsplattformen.

Auch wenn die Honorarberatung in Deutschland noch jung ist, gibt es unter den Dienstleistern bereits einen scharfen Wettbewerb. Auf dem Honorarberater-Kongress werden die wichtigsten Anbieter vertreten sein: con.fee, HonorarKonzept und VDH. Mittlerweile haben auch viele Maklerpools Angebote für Honorarberater entwickelt. Der Kongress soll zeigen, wie fair und kundenfreundlich diese Dienstleister sind und wie sie sich voneinander unterscheiden.

Dienstleisterplattformen ermöglichen tragfähige Geschäftsmodelle für Honorarberater

Provisionsverbot ist für die Zukunft nicht ausgeschlossen

Strenge Lehre oder Mischmodelle

Während der VDH eine „reinrassige“ Form von Honorarberatung für sich definiert hat, bei der auf keiner Stufe der Finanzdienstleistungskette Provisionen anfallen dürfen, orientieren sich con.fee und HonorarKonzept stärker an den Gegebenheiten des Marktes und setzen auch auf Mischmodelle. Dabei handelt es sich um transparente Angebote, bei denen sich die Kunden für ein Bezahlmodell entscheiden können. Transparenz über alle Kosten ist die Voraussetzung für faire Beratung. Mischmodelle



„Die Koalition hat sich vorgenommen, die Einführung der Honorarberatung als Alternative zur Beratung auf Provisionsbasis für alle Finanzprodukte voranzutreiben. Es wird dem Verbraucher überlassen, die für ihn geeignete Art der Beratung zu wählen.“

Gerd Billen, Staatssekretär für Verbraucherschutz im Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz



„Letztlich geht es dem Kunden immer darum, eine gute Beratung zu erhalten. Wie er diese bezahlt, sollte man seiner Entscheidung überlassen.“

Dr. Günter Birnbaum, Abteilungspräsident im Bereich Wertpapieraufsicht/Asset-Management der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)



„Damit die Honorarberatung eine Chance im Wettbewerb bekommt, ist es wichtig, dass Provisionen unmissverständlich offengelegt werden. Die Honorarberatung muss für alle kapitalansparenden Produkte gelten und darf keine Produkte ausnehmen.“

Klaus Müller, Vorstand des Verbraucherzentrale Bundesverbands (vzbv)



„Die Honorarberatung wird trotz des Honoraranlageberatungsgesetzes ihren Siegeszug fortsetzen. Bereits heute sind ‚reinrassige‘ Honorarberater betriebswirtschaftlich erfolgreicher und unabhängig von Produktverkauf und Honorarvermittlung.“

Dieter Rauch, Geschäftsführer der VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater



„Bei Versicherungen werden die Abschlussprovisionen sinken. Außerdem werden Produktkosmetik und das Verstecken von Kosten erschwert. Honorarberatung mit kostenoptimierten Nettoprodukten ist hier eine echte Alternative für Makler.“

Dr. Walter Hubel, Vorstand der con.fee AG



„Die Finanzberatung muss sich wandeln, um den Ansprüchen von Kunden und den Forderungen der Politik gerecht zu werden. Für Honorarberatung ist dies ein guter Nährboden, da sie Beratungsqualität, Transparenz und Kundenorientierung miteinander verbindet.“

Volker Britt und Heiko Reddmann, Geschäftsführer der HonorarKonzept GmbH

sollen Provisionsvermittlern mit Bestandskunden den Übergang in die Honorarwelt erleichtern. Auch Verbraucherschützer Müller ist für Übergangsregelungen, um die Beratung nach und nach umzustellen. Und HonorarKonzept-Geschäftsführer Volker Britt unterstreicht: „Ein Berater kann sein Geschäftsmodell nicht von einem Tag auf den anderen von Provisions- auf Honorarberatung umstellen. Oft ist es sinnvoll, eine Zeitlang Provisions- und Honorarberatung parallel anzubieten.“ HonorarKonzept ist eine Schwestergesellschaft des Versicherungsunternehmens myLife, rückt aber nicht die Honorarvermittlung von Policen, sondern eine ganzheitliche und produktunabhängige Beratung in den Fokus. 2014 hat das Unternehmen zahlreiche Kooperationen mit Versicherern gegründet, um seinen Beratern ein breites Spektrum an Nettotarifen anzubieten.

Nach der Beratung ein passendes Finanzprodukt empfehlen zu können ist entscheidend für den Kundennutzen. „Die Zukunft unserer Kunden hängt maßgeblich von unseren Empfehlungen ab. Das Produkt darf niemals zum Problem führen oder gar

das Problem sein“, betont der Honorarberater Davor Horvat. Nettoprodukte sollten möglichst bevorzugt werden, wie Müller hervorhebt: „Wir beobachten, dass die Provisionsauskehrung von Teilen der Honorarberatung gegenüber den Kunden verzerrt eingesetzt wird. Es wird suggeriert, dass besonders viel Provision zurückfließt, um so Honorare leichter durchsetzen zu können. Aus meiner Sicht stellt die

Provisionsauskehrung nur eine Krücke im Übergang zu guten Nettoprodukten dar.“

Manche Plattformen unterstützen sowohl Honorarberatung als auch Provisionsmodelle

Entscheidung zugunsten der Honorarberatung

Honorarberater haben rechtlich die Möglichkeit, Provisions- und Honorarberatung nebeneinander anzubieten und damit Bestands- und Neukunden gleichermaßen zu bedienen. Allerdings dürfen sie dann nicht als Honorarfinanzanlageberater nach dem neuen Gesetz registriert sein. Deshalb scheuen viele Honorarberater die offizielle Registrierung. Irgendwann sollten sich „Mischberater“ aber festlegen und auch ihre Bestandskunden von fairer Honorarberatung überzeugen.



„Die Zukunft unserer Kunden hängt maßgeblich von unseren Empfehlungen ab. Das Produkt darf niemals zum Problem führen bzw. das Problem sein.“

Davor Horvat, Vorstand Honorarfinanz AG



„Mit dem Honoraranlageberatungsgesetz ist ein Schritt zur interessenkonfliktfreien Anlageberatung gemacht. Jetzt heißt es, die Berater vom Geschäftsmodell zu überzeugen und die Anleger davon, dass sich Beratung gegen Honorar auszahlt.“

Prof. Dr. Dr. h.c. Martin Weber, Inhaber des Lehrstuhls für Bankbetriebslehre der Universität Mannheim

Bildquellen (v.o.n.u.): © Honorarfinanz; © Bert Bostelmann

Anzeige

3. März 2015
CONGRESS PARK HANAU

Der Honorarberater KONGRESS

Die Leitveranstaltung für Honorar- und Finanzberatung

Die Weichen für die Honorarberatung sind gestellt. Melden Sie sich jetzt an!

- kontroverse Diskussionsrunden
- rund 25 Praxisvorträge von und für Honorar- und Finanzberater
- Fachausstellung mit ca. 40 Ausstellern

www.honorarberaterkongress.de

Veranstalter



Mitinitiator



Hauptsponsor



Aussteller



Medienpartner



Kontakt: Nicole Neusitzer, FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH, Projektmanagerin Events, Telefon: (0 60 31) 73 86-17 13, E-Mail: nicole.neusitzer@frankfurt-bm.com

Honorarberatung für „brennende“ Fragen

Gastbeitrag von Volker Looman, Autor und Finanzberater auf Honorarbasis

Die Honorarberatung ist eine wunderbare Idee: Edel, hilfreich und gut. Nur ist sie leider nicht nahrhaft. Ich betreibe diese Form der Finanzberatung seit 30 Jahren. In dieser Zeit habe ich mir, obwohl meine über 850 Artikel in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung ein „perfektes“ Werbemittel waren, um das mich viele Kollegen beneidet haben, mehr Absagen als Aufträge

Die meisten Menschen, die sich in diesem Metier tummeln, mögen über diese Frage lachen, doch ich bin mir sicher, dass ihnen das Lachen im Halse stecken bleiben würde, wenn sie in die Fußgängerzone ihrer Heimatstadt gingen und jeweils 100 Passanten fragten, was ein Honorarberater macht. Ich stelle einfach mal die Behauptung auf,

die meisten Menschen sind zur Zahlung von Honoraren nur bereit, wenn ihnen das Wasser bis zum Hals steht.

Die Finanzberatung auf Honorarbasis ist, um es auf den Punkt zu bringen, keine „kundenorientierte“ Dienstleistung, sondern der fromme Wunsch „erfolgloser“ Verkäufer, auf andere Weise zu Geld zu kommen. Mir ist bewusst, dass die Äußerung hart ist, doch ich stehe zu dieser Aussage, weil ich ein Mann klarer Worte bin.

Ich liebe die Finanzberatung, und ich werde die Finanzberatung auf Honorarbasis, nicht die Honorarberatung, auch in Zukunft weiter anbieten. In meinen Augen wird diese Form der Finanzberatung aber ein Nischenprodukt bleiben.

Ich biete mein Wissen über Geldanlagen, Kredite und Versicherungen auf zwei Kanälen an. Ich schreibe für die „Bild-Zeitung“ jede Woche eine halbe Seite über den richtigen Umgang mit Geld, und ich betreue 50 Freiberufler, die keine Lust haben, sich um ihr Geld zu kümmern, in Vermögensfragen. Dafür erhalte ich feste Honorare, und die Bereitschaft, mir diese Honorare zu bezahlen, hat handfeste Gründe. Die Axel Springer AG will mit meiner Kolumne die Zahl der digitalen Abonnements steigern, und die Freiberufler wollen ihre Freizeit lieber mit der Familie oder auf dem Golfplatz verbringen.

Fazit: Die „allgemeine“ Honorarberatung ist in meinen Augen zum Scheitern verurteilt, weil deren Nutzen kaum zu erkennen ist, doch die „spezielle“ Finanzberatung auf Honorarbasis kann zum Erfolg führen, wenn mit der Dienstleistung ein „brennendes“ Problem bestimmter Menschen gelöst wird.

Das kann zum Beispiel die Betreuung von jungen Familien sein, den Traum vom Eigenheim zu verwirklichen. Genauso kommt die Betreuung reicher Witwen in Frage, die nach dem Tod ihres Mannes panische Angst haben, ihr Vermögen in den Sand zu setzen.

Die Ruhestandsplanung ist ein ideales Tummelfeld für Honorarberater, und die Beratung von Unternehmern nach dem Verkauf ihrer Firmen ist ein ertragreiches Feld.

Und was ist der gemeinsame Nenner dieser Beispiele? Es geht es um die Lösung „brennender“ Probleme, in vielen Fällen geht es um Angst, und wer in solchen Lebenslagen „finanzielle“ Hilfe leisten kann, wird auch auf seine Kosten kommen.



Volker Looman ist durch seine wöchentliche Rubrik „Die Vermögensfrage“ in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung bekannt geworden.

© Volker Looman

eingehandelt. Daher ist es für mich kein Wunder, in diesen 30 Jahren keine zwölf Kollegen kennengelernt zu haben, die von der Honorarberatung leben können, frei nach dem Motto: Wenn die Leute nicht zahlen, müssen die Helfer darben.

Es gibt viele Berater, die hervorragend ausgebildet sind, aber von der Hand in den Mund leben. Richtig verhungert ist noch keiner, doch die Lage ist bedenklich, wenn ich das einmal so ausdrücken darf. Die einen leben mit einem Partner, der in festem Lohn und Brot steht, und die anderen vermitteln neben der Honorarberatung eben doch Produkte und erhalten dafür Provisionen. Die echte Honorarberatung ist bis heute – allen Unkenrufen zum Trotz – ein süßer Traum geblieben. Ich teile nicht den Optimismus, dass sich daran viel ändern wird.

Das Elend fängt mit dem Begriff an. Jeder weiß, was Rechtsberatung ist, jedem ist bewusst, was Steuerberatung ist. Was ist bitte Honorarberatung? Gibt es dort Rat, wie man Honorare gestaltet? Es ist doch klar, dass ein Fachmann für seine Arbeit ein Honorar bekommt, so dass ich noch einmal den Finger in die Wunde lege: Was zum Teufel macht ein Honorarberater?

dass mindestens 90 Prozent der Deutschen das nicht wissen.

Die zweite Behauptung ist das Ergebnis meiner 30 Jahre langen Berufstätigkeit. Die meisten Privatleute sind, wenn es um Geld geht, total gespalten. Sie wünschen sich auf der einen Seite kompetente und neutrale Beratung, doch sie sind auf der anderen Seite nicht

bereit, dafür angemessene Honorare zu bezahlen.

Der Anwalt wird bezahlt, weil die Menschen vor Gericht einfach Angst haben, Notare bekommen ihr Geld, weil ihnen

das Gesetz hilft, und Steuerberater erhalten ihre Vergütung, weil sich viele Steuerzahler dem Finanzamt ausgeliefert fühlen.

Nur beim Geld sieht die Geschichte anders aus. Hier haben die meisten Privatleute das Gefühl, von der Sache ein wenig zu verstehen. Das ist zwar Unfug, doch die subjektive Überschätzung ist der „Tod“ des Finanzberaters, der seine Dienste auf Honorarbasis anbietet. Warum soll man jemanden bezahlen, wenn man glaubt, es doch selbst zu schaffen? Honorare verursachen Schmerzen, und

Finanzberatung auf Honorarbasis kann zum Erfolg führen, wenn ein „brennendes“ Problem gelöst wird

Was ist Honorarberatung? Die meisten Deutschen wissen es nicht

Honorarberatung allein ist kein Qualitätsmerkmal

Ausbildung und Zertifizierung müssen für einheitlich hohe Standards sorgen



Finanzplanung erfordert vernetztes Denken und eine gute Ausbildung.

Verschiedenste Zeitungen und Zeitschriften schreiben derzeit über die Honorarberatung, seitdem diese gesetzlich geregelt wurde. Der Tenor ist meistens negativ. Erstens werden Umfragen herangezogen, die belegen sollen, dass der Verbraucher die Provisionsberatung der Honorarberatung vorzieht – aus Unkenntnis der Vergütungsformen oder weil er unwillig ist, ein Beratungshonorar zu bezahlen. Oder es geht zweitens um die zu geringe Anzahl von Honorarberatern. Der dritte Aspekt ist die mangelnde Ausbildung des Beraters.

Die Regulierung der Honorarberater in ihren zwei Ausprägungen (Honoraranlageberater und Honorarfinanzanlageberater) fußt auf bestehenden Erlaubnissen. Zum einen auf der Zulassung im Rahmen des WpHG und zum anderen des § 34f Gewerbeordnung. Derzeit sind im BaFin-Register 14 Honoraranlageberater gemeldet und im Vermittlerregister mit Stand September 2014 45 Honorarfinanzanlageberater. Aus gesetzgeberischer Sicht ist es nachvollziehbar, dass für die zunächst geringe Zahl an Beratern keine eigene Qualifikationsanforderung geschaffen wurde. Ein solcher Qualifikationsstandard kann und muss daher von der Branche selbst entwickelt werden.

Honorarberater-Community uneins

Nur: Wer soll diesen Standard entwickeln? Wer soll ausbilden? Der kleine Kreis der Honorarberater ist sich oft selbst nicht einig. So gibt es verschiedene Initiativen und Verbände, welche versuchen, die richtige Definition der Honorarberatung zu finden und Mitglieder bzw. Kunden zu gewinnen. Ein einheitliches Sprachrohr dieser kleinen Beratergemeinschaft fehlt nach wie vor.

Zur Ausbildung von Honorarberatern bietet der VDH den „Geprüften Honorarberater (IFH) & Certified Fee Based Financial Advisor (CFBFA)“ an. Dieser (Online-) Kurs liefert das rechtliche und wirtschaftliche Rüstzeug für Honorarberater, vermittelt jedoch keine Inhalte zur ganzheitlichen und qualifizierten Beratung. Einen ähnlichen Versuch mit einem Zertifikatskurs hat die Finanzakademie der European Business School (EBS) gestartet. Die Teilnehmerzahlen dieser Kursangebote dürften in den vergangenen Jahren überschaubar gewesen sein.

Finanzplanung im Kundeninteresse

Dabei gibt es bereits einen Qualifikationsstandard, der (zumindest) in der Finanzbranche anerkannt und verbreitet ist. Es ist die Qualifikation als Financial Planner, die mit Zertifizierung durch den Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. als „Certified Financial Planner“ (CFP) einen der höchsten Qualifizierungsgrade eines Finanzberaters weltweit darstellt. International halten etwa 150.000 Berater dieses Zertifikat, in Deutschland sind es rund 1.400 Berater. Der Haken hier: Die Qualifikation selbst hat nichts mit der Art der Vergütung der Beratungsleistung zu tun.

Der CFP übernimmt bei der Kundenberatung die Rolle des „Finanzarztes“. Die Erstellung einer Finanzplanung erfordert die detaillierte Analyse der Lebens- und Vermögensverhältnisse der Kunden. Für den Kunden wird ein „Risikoprofil“ erarbeitet. Seine Erwartungen an Vorsorge und Alterssicherung werden festgehalten. Um einen individuellen Finanzplan zu erstellen, der Ist-Zustand und Zukunftspers-

pektiven verdeutlicht, ist vernetztes Denken erforderlich. Erst im nächsten Schritt optimiert der Finanzplaner in engem Kontakt mit dem Kunden dessen Vermögensstruktur. Finanzplanung ist ein langfristiger Prozess – viele Aspekte entwickeln erst in der Zukunft ihre vollen Wirkungen, beispielsweise im Ruhestand.

Der CFP arbeitet unter der Beachtung der Grundsätze ordnungsgemäßer Finanzplanung und vorgegebener Ethikregeln. Die erste Ethik-Regel lautet: „Setzen Sie die Interessen des Kunden an die erste Stelle!“ – eine Regel, die auch von jedem Honorarberater unterzeichnet werden kann und muss. Warum also nicht diesen bereits vorhandenen Standard auf die Qualifikationsanforderung eines Honorarberaters übertragen?

CFP arbeiten meist provisionsbasiert

Der FPSB Deutschland selbst wird hier nicht voranschreiten (können), da in seinen Reihen im Wesentlichen provisionsorientierte Berater zusammengeschlossen sind. Hinzu kommt die sehr teure Ausbildung zum Financial Planner mit Kosten von circa 15.000 Euro zuzüglich des Arbeitszeitausfalls, der Reisekosten und der Kosten der Zertifizierung. Dies dürfte für viele tätige und angehende Honorarberater zu teuer sein.

Unabhängig davon steht die CFP-Zertifizierung jedem Honorarberater offen. Die teure Investition kann sich für den Berater lohnen, sofern er dadurch eine Kundenklientel gewinnt, die Wert auf eine hohe Qualifikation legt und bereit ist, hierfür einen angemessenen Stundensatz zu zahlen.

Fazit: Eine interessenübergreifende, ganzheitlich ausgerichtete eigene Qualifikationslösung der Honorarberaterzunft ist wünschenswert, aktuell aber nicht in Sicht. Diese gilt es entweder zu entwickeln oder sich an einen vorhandenen Abschluss anzulehnen. Von den derzeit registrierten Honorarberatern dürften maximal zehn Berater als CFP zertifiziert sein: Eine wirklich sehr kleine Anzahl an Beratern, die der Kunde erst einmal finden muss, die aber das vereinen, was zählt: eine höchstmögliche Qualifikation, die eine ganzheitliche Betrachtung der Kundensituation ermöglicht, und die Vermeidung des Interessenkonflikts in Bezug auf das Ergebnis des Beratungsgesprächs.

1.400 Finanzberater besitzen eine Qualifikation als Certified Financial Planner (CFP)

Derzeit gibt es in Deutschland 14 Honoraranlageberater und 45 Honorarfinanzanlageberater

Internet-Riester bekommt Honorarberateranschluss

Jens Jennissen, Geschäftsführer der Fairr.de GmbH, über seinen kostengünstigen Fondssparplan



Sie ist gestaffelt und sinkt, wenn das Vermögen wächst. Mit dieser Bestandsprovision finanzieren wir unsere Entwicklungskosten und behalten einen Anreiz für guten Service. Im Portfolio kommen kostengünstige ETFs und Dimensional Fonds zum Einsatz.

■ Woher haben Sie denn das Wissen für die Vermögensverwaltung?

Die grundlegende Philosophie der Geldanlage beim fairriester haben wir mit unserem Partner, der Sutor Bank, entwickelt. Sie ist für die Produktentwicklung, das Vermögensmanagement und die Beitragsgarantie verantwortlich. Wir haben das Produkt konzipiert, sind aber offiziell nur Vermittler des fairriester.

■ Mit diesem Produkt zielen Sie wohl vor allem auf Digital Natives, oder erreichen Sie auch andere?

Wir richten uns vorwiegend an informierte und internetaffine Sparer, die sich der Vor- und Nachteile des Riester-Sparens bewusst sind. Dabei sprechen wir insbesondere Kunden mit mittlerem oder hohem Einkommen an, die die Riester-Förderung ausschöpfen und evtl. darüber hinaus den un-

geförderten Riester nutzen wollen. Wir haben auch viele Kunden, die mit ihren Riester-Verträgen von anderen Anbietern zu uns wechseln. Insgesamt ist das Spektrum breiter, als ursprünglich gedacht, und umfasst alle Alters- und Einkommensgruppen.

■ Ist ein so komplexes Produkt wie die Riesterrente überhaupt für den Onlinevertrieb geeignet?

Ich denke schon. Wir bieten allerdings selbst keine Beratung an, da wir für unser eigenes Produkt keine Werbung machen wollen. Für einfache Produkt- und Servicefragen gibt es eine kostenlose Hotline, einen Online-Chat und zahlreiche Rechentools. Die Zusammensetzung des individuellen Depots ist jederzeit im Internet oder per App auf dem Smartphone einsehbar.

■ Und was machen Sie mit Kunden, die unsicher sind und eine Beratung brauchen?

Uns rufen regelmäßig Kunden an, die umfassender beraten werden wollen. Diesen empfehlen wir Honorarberatung. Da wir keine Abschlussprovisionen zahlen, eignet sich fairriester ohnehin nicht für Provisionsvermittler.

Und unsere eigene Bestandsprovision kehren wir nicht aus.

■ Für Honorarberater ist Ihr Internetangebot aber doch eher eine Konkurrenz ...

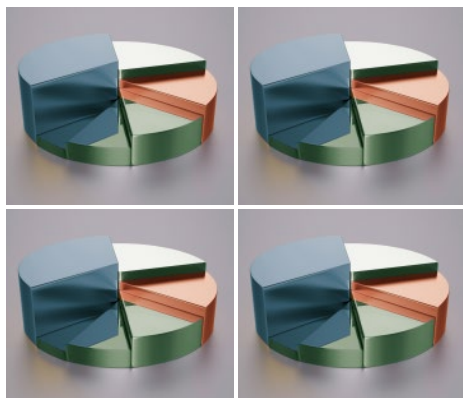
Im Gegenteil, und davon waren wir selbst überrascht: Es melden sich viele Honorarberater, die unser Produkt gut finden. Wir haben deshalb auf unserer Website einen Bereich für kooperierende Honorarberater eingerichtet. Kunden, die über einen Honorarberater zu uns kommen, erhalten als Anreiz sogar einen 10-prozentigen Abschlag auf die Gebühren. Voraussetzung für die Kooperation ist eine Zulassung nach § 34h oder § 34f GewO. Wir arbeiten derzeit mit rund 50 Honorarberatern zusammen. Außerdem haben wir mit der con.fee und dem VDH eine Anbindung an deren Plattformen geschaffen, über die die dort angeschlossenen Honorarberater auf unser Produkt zugreifen können. Künftig soll der geschlossene Honorarberaterbereich zu einem Honorarberaterportal ausgebaut werden. Derzeit nutzen die Honorarberater für die Vertragsverwaltung das Honorarberaterportal der Sutor Bank. ecz

■ Die Riesterrente hat einen schlechten Ruf: zu komplex, zu teuer, zu wenig rentabel. Warum haben Sie Ihr Online-Geschäftsmodell ausgerechnet an der Riesterrente aufgehängt?

Bisher haben vor allem Anbieter und Makler an der Riesterrente verdient, weniger die Kunden. Die Riesterrente kann aber eine attraktive Altersvorsorge sein, wenn sie kostengünstig und flexibel ist. Beim fairriester haben wir die Kosten für den Kunden gesenkt oder ganz gestrichen. Wir bieten den mit Abstand günstigsten Riester-Fondssparplan am Markt. Es gibt keine Abschlussprovision, stattdessen erheben wir eine jährliche prozentuale Gebühr auf das verwaltete Vermögen.

Berater-Effekt in Kundenportfolios

US-Studie belegt, dass Berater individuelle Kundenbedürfnisse nicht ausreichend berücksichtigen



Oft gleichen sich Mandantenportfolios eines Beraters wie ein Ei dem anderen.

Finanzberater empfehlen ihren Kunden häufig Portfolios, die ihrer eigenen privaten Vermögensstruktur entsprechen. Damit berücksichtigen die Berater zu wenig individuelle Faktoren ihrer Kunden wie Alter und Risikoeinstellung. Außerdem können sie sich zu wenig von ihren eigenen Anlagezielen distanzieren. Dies ist das Ergebnis einer wissenschaftlichen Studie* aus den USA, die die Zusammensetzung von Kundenportfolios mit der Struktur der jeweiligen Beraterportfolios vergleicht. Die Zusammensetzung des Beraterportfolios hat den Forschern zufolge eine hohe Vorhersagekraft für die entsprechenden Kundenportfolios. Individuelle Faktoren der Kunden besitzen dagegen nur eine geringe Prognosekraft.

Für ihre Analysen nutzten die Autoren Daten von vier Banken-unabhängigen Anlageberatungsfirmen in Kanada. Im Falle der untersuchten Berater handelt es sich zwar um Provisionsberatung, doch sollten sich auch Honorarberater die Ergebnisse der Studie vor Augen führen und sich fragen, wie stark die von ihnen empfohlenen Portfolios bewusst oder unbewusst persönliche Präferenzen widerspiegeln anstatt die Ziele ihrer Kunden.

Prof. Dr. Dr. h.c. Martin Weber, Inhaber des Lehrstuhls für Bankbetriebslehre, Universität Mannheim

* Stephen Foerster, Juhani Linnainmaa, Brian Melzer, Allesandro Previtero: Retail Financial Advice: Does One Size Fit All? University of Chicago 2014

News

■ Fast jeder Zweite hat schon von Honorarberatung gehört

Von 1.000 befragten Verbrauchern haben 46 Prozent schon einmal von Honorarberatung als Alternative zur Provisionsberatung gehört. Allerdings konnten nur 28 Prozent von ihnen das Konzept der Honorarberatung richtig beschreiben. Fast zwei Drittel glauben, dass Beratung durch Banken und andere Finanzdienstleister kostenlos sei. Dies sind Ergebnisse der Studie des PFI Private Finance Institute der European Business School „Bedeutung von Vergütungsstrukturen im Nachfrageverhalten nach Finanzdienstleistungen“. Jeder 50. Befragte (2,5 Prozent) hat schon Honorarberatung in Anspruch genommen. Die Zahlungsbereitschaft der übrigen ist gering: 83 Prozent würden weniger als 150 Euro pro Stunde zahlen.

> [Im Internet](#)

■ Versicherungsmakler bevorzugen Mischmodelle



Die Studie „Vermittlerregulierung aus Makersicht“ des Marktforschungsunternehmens Heute und Morgen sowie des Instituts V.E.R.S. Leipzig zeigt, dass Makler Honorarberatung eher als Ergänzung zur Provisionsberatung betrachten. Von befragten 200 Versicherungsmaklern und Mehrfachagenten sagten 62 Prozent, dass sie Honorarberatung als zusätzliche Vergütungsform sehen, aber nur 5 Prozent als ausschließliche Vergütung. 69 Prozent sind der Ansicht, dass die Einführung der Honorarberatung dazu führe, dass nur noch finanzstarke Kunden beraten werden. 13 Prozent gehen davon aus, dass Onlineberatung ausgebaut werden müsse, um Honorarberatung erschwinglicher zu machen. Als Reaktion auf die IDD wollen nur einzelne Makler auf Honorarberatung umstellen.

> [Im Internet](#)

■ Hohe „erweiterte“ Fondskosten

Das Petersmann Institut weist in seiner Studie „Die ungeahnte Dimension der Fondskosten – Die Transaktionskosten“ auf Fondskosten hin, die nicht von der Total Expense Ratio (TER) erfasst werden. Bei einigen Fonds für europäische Aktien liegen die Transaktionskosten bei deutlich über 1 Prozent und die Gesamtkosten bei teils über 4 Prozent p.a.

> [Im Internet](#)

Es gibt etliche gute Honorartarife

ITA-Studie zeigt große Kostenunterschiede bei 64 Honorar-Rententariifen

Das Argument, es gäbe es keine guten Nettoversicherungstarife für Honorarberater, ist schon lange nicht mehr haltbar: Eine aktuelle Untersuchung des Instituts für Transparenz (ITA) in Berlin hat 64 Honorar-Rententariife unter die Lupe genommen und kommt zum Ergebnis, dass die Tarife sich erstens flexibel an die Kundenbedürfnisse anpassen lassen und zweitens hohe Kosteneinsparungen gegenüber Provisionsstarifen bringen. Allerdings zeigt die Studie auch große Preisdifferenzen innerhalb der Honorartarife. Der Honorarberater muss die richtige Auswahl treffen.

Es gibt keine gesetzliche Definition von Netto- oder Honorartarifen. Nach Definition des ITA handelt es sich um Tarife, die keine oder niedrige Abschlusskosten sowie insgesamt eine niedrige Kostenbelastung aufweisen. Damit fallen unter „Honorartarife“ sowohl Nettotarife ohne Abschluss- und Bestandsprovision, also auch „nettoisierte“ Tarife, bei denen allein die Abschlussprovision herausgerechnet ist. Insgesamt bieten 20 von 68 angefragten Versicherern in Deutschland Honorartarife an. Ein Anbieter startet damit 2015. Kurzfristig planen keine weiteren Anbieter Honorartarife. „Das wird sich aber in den nächsten Jahren ändern“, prognostiziert Dr. Marc Ortmann, Geschäftsführer des ITA. „Die Bedeutung

der Honorarberatung und der Honorartarife wird zunehmen“, ist sich Ortmann sicher, „insbesondere, wenn der Gesetzgeber die Honorarberatung im Versicherungsbereich neu regelt.“ Durch das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) ist die Branche in Bewegung geraten. „Wir haben überraschend viel Resonanz auf unsere Studie bekommen“, sagt Ortmann.

Honorartarife: flexibel & günstig

Das ITA hat 29 Produktmerkmale wie Risikoschutz, Garantien, Flexibilität und Kapitalanlage untersucht. Im Ergebnis bieten Honorartarife eine Vielzahl von Möglichkeiten, die Bedürfnisse der Kunden zu berücksichtigen. Auch zeigt die Untersuchung, dass es äußerst günstige Honorartarife gibt. Im Durchschnitt über alle Honorarprodukte lagen die gesamten von den Beiträgen abgezogenen Kosten bei 2.355 Euro. Ein Sparer muss im Durchschnitt 6,5 Prozent seiner gesamten Beiträge für eine Honorar-Rentenversicherung ausgeben. Bei der günstigsten klassischen Honorar-Rentenversicherung zahlt der Kunde über die ganze Laufzeit nur 1.470 Euro Kosten. Dies entspricht 4 Prozent seiner Beiträge. Die Kostenersparnis gegenüber dem Normaltarif mit Provisionen beim selben Anbieter beträgt – bei einer Laufzeit von

Versicherungsbereich neu regelt.“ Durch das Lebensversicherungsreformgesetz

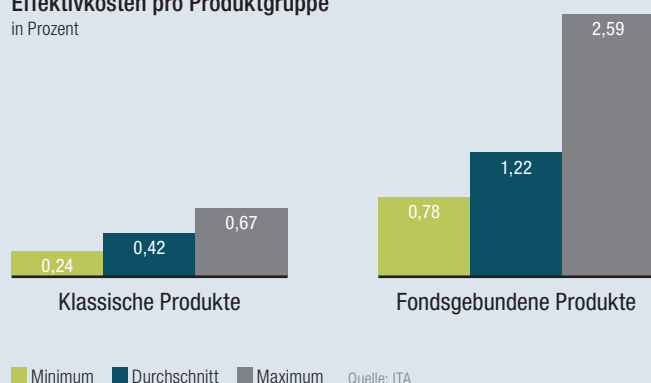
30 Jahren und einem monatlichen Beitrag von 100 Euro – fast 3.400 Euro. Der Kunde kann also gegenüber dem normalen Tarif fast 10 Prozent seiner Beiträge an Kosten sparen. Aus dieser Ersparnis lässt sich ein Berater bezahlen. Bei fondsgebundenen Rentenversicherungen oder Hybridprodukten kommen noch Fondskosten hinzu. Da viele der Produkte die Verwendung von ETFs ermöglichen, sind diese niedrig.

Die Effektivkosten, also der Renditeverlust durch die Kosten, betragen beim günstigsten Anbieter eines klassischen Produkts nur 0,24 Prozent. Die günstigste fondsgebundene Police ist auf 0,78 Prozent veranschlagt. Im Durchschnitt über alle untersuchten Honorarprodukte lagen die Effektivkosten bei 0,98 Prozent.

ecz

LVRG bringt Bewegung in die Branche und fördert die Honorarberatung

Effektivkosten pro Produktgruppe in Prozent



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
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: (0 60 31) 73 86-17 15
Telefax: (0 60 31) 73 86-17 09
E-Mail: dorothee.groove@frankfurt-bm.com

Jahresabonnement: kostenlos
Erscheinungsweise: zehnmal im Jahr
Layout: Anja Desch, FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH – Der F.A.Z.-Fachverlag

© Alle Rechte vorbehalten.
FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH, 2014.
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.

ETF-News

■ Preise für ETP-Anbieter



Ende November 2014 wurden die EXtra-ETP-Awards vergeben. Vor allem zwei ETP-Anbieter räumten bei der Preisverleihung ab: iShares sowie Deutsche Asset & Wealth Management (Deutsche AWM). Beide Emittenten erhielten sowohl von den Juroren als auch von den Anlegern Bestnoten. Zum „ETF-Anbieter des Jahres“, also zum Gesamtsieger in allen fünf bewerteten Kategorien (Service, Produktpalette, Webseite, Kostenstruktur, Innovationskraft), wurde iShares gekürt. Comdirect wurde zur ETF-Direktbank des Jahres gewählt.

> Im Internet

■ Indexfonds beliebt wie nie



2014 war das bislang beste Jahr der ETP-Industrie. Global haben ETPs im November 40,1 Milliarden Dollar frisches Kapital eingesammelt. Das ergibt sich aus dem ETP Landscape Report des BlackRock Investment Institute. Nach dem Rücksetzer am Aktienmarkt im Oktober haben Investoren sich dieser Anlageklasse wieder verstärkt zugewendet. Der weltweite Zufluss in ETPs seit Anfang Januar beläuft sich auf 267,9 Milliarden US-Dollar – so viel wie in keinem anderen Jahr zuvor.

> Im Internet

■ ETF für Unternehmensanleihen

Source und PIMCO legen den ersten aktiv gemanagten ETF auf kurzlaufende Unternehmensanleihen auf. Der PIMCO Low Duration Euro Corporate Bond Source UCITS ETF investiert in Unternehmensanleihen, die in Euro denominated sind; der PIMCO Low Duration US Corporate Bond Source UCITS ETF in Unternehmensanleihen, die auf US-Dollar lauten. Beide ETFs kosten eine jährliche Verwaltungsgebühr von 0,49 Prozent. Im ersten Jahr betragen die Verwaltungskosten aber nur 0,39 Prozent. Die ETFs werden an der Londoner Börse und über Xetra gehandelt.

> Im Internet

ETFs werden immer günstiger

Große Auswahl an Kerninvestments zur Vermögensstrukturierung

In diesem Jahr hat sich der Preiskampf unter den ETF-Anbietern verstärkt. Viele senkten die Gebühren ihrer Basis-ETFs – eine Steilvorlage für die Honoraranlageberatung, da es sich bei ETFs um provisionsfreie Fonds handelt. Aktuell sind 24 ETFs unter 10 Basispunkten (0,1 Prozent) zu haben. 19 ETFs davon sind Aktien-ETFs, drei Geldmarkt- und zwei Anleihen-ETFs. Ein globales ETF-Portfolio als Kerninvestment lässt sich damit für nur noch 0,10 Prozent Kosten (Total Expense Ratio – TER) zusammenbauen.

Den Anfang machte in diesem Jahr die Deutsche Bank im Zuge der Umstellung einzelner ETFs von synthetischer auf physische Indexreplikation. Dabei wurden gleichzeitig die Gebühren für drei Core-ETFs auf den DAX, den FTSE 100 und den Euro Stoxx 50 auf 0,09 Prozent gesenkt. Es folgten weitere Core-ETFs. Amundi halbierte die Preise für vier Schwellenländer-ETFs von 0,45 auf 0,20 Prozent. Im Juni folgte iShares mit Preissenkungen für 14 Core-ETFs. State Street, ComStage und Source legten mit weiteren Preissenkungen nach. „Viele Anleger setzen ETFs als Kern ihres langfristig ausgerichteten Portfolios ein. Die laufenden Kosten, die TER, sind hier besonders wichtig, um die Rendite nicht zu drü-

cken. Aus diesem Grund haben wir die TER für ETFs wie den S&P 500 oder den Euro Stoxx 50 gesenkt, die zu den Grundinvestments deutscher Anleger zählen“, so begründet Peter Scharl, Head of iShares Sales Germany, Austria & Eastern Europe, die Gebührensenkung.

Auswahl passender ETFs

Um von Diversifikationseffekten zu profitieren, sollte man beim Portfolioaufbau breit über alle Anlageklassen und -regionen streuen. Gerade mit ETFs kann man dies sehr leicht, da viele Indizes große Märkte abdecken.

So ist es möglich, aus einem begrenzten Gesamtuniversum von 19 ETFs mit Kosten un-

ter 10 Basispunkten eine breite Risikostreuung zu erzielen. Niedrige ETF-Gebühren erhöhen aufgrund des Zinseszineffekts langfristig die Rendite erheblich.

Neben den Gebühren sind weitere Auswahlkriterien zu berücksichtigen wie die Höhe des Fondsvolumens, Ertragsverwendung, Art der Indexreplikation (physisch oder synthetisch) oder Diversifikation von ETF-Anbietern. Die Anlagekriterien können je nach Gusto entsprechend angepasst werden. So haben synthetische Produkte keinesfalls nur Nachteile. Der

Abbildungsfehler (Tracking Error) zum Beispiel ist hier meist geringer als bei Produkten mit direkter Replikation.

Nach der Auswahl der ETFs müssen diese entsprechend dem Risikoprofil des Mandanten (defensiv – sehr sicherheitsbewusst; ausgewogen – Verluste werden mit einkalkuliert; offensiv – spekulative Anlage) gewichtet werden.

Um diese Basis-Investments lassen sich bei Bedarf noch einzelne „Satelliten-Investments“ (Beimischung) herumgruppieren. Auch hier können ähnliche Auswahlkriterien angewandt werden. Möglich ist dabei auch die Einbeziehung kostengünstiger Schwellenländer-ETFs wie des MSCI Emerging Markets ETF (WKN: A1C981) von Amundi, der für eine TER von 0,20 Prozent zu haben ist. Aber auch teurere Produkte kann man ins Depot mit aufnehmen. Denn durch das kostengünstige Core-ETF-Portfolio hat man die Gesamtgebührenbelastung auf alle Fälle deutlich reduziert.

Mehr Rendite dank Einsparungen

Wie stark Gebühren die Rendite beeinflussen, zeigt das folgende Beispiel. Verglichen wird dabei eine Anlage in günstige ETFs (TER: 0,10 Prozent, 0,20 Prozent Transaktionskosten) mit einer Anlage in klassische aktiv gemanagte Publikumsfonds (TER: 1,2 Prozent, 3 Prozent Ausgabeaufschlag). Dargestellt wird die Ablaufleistung nach 20 Jahren Anlagedauer bei einer angenommenen Bruttorendite von 6 Prozent pro Jahr.

Bei einem Anlagebetrag von 25.000 Euro und einer Spardauer von 20 Jahren beträgt die Ablaufleistung der ETF-Anlage etwa 78.442 Euro, die der Fondsanlage rund 61.337 Euro. Der Unterschied in Höhe von 17.065 Euro setzt sich nur aus der Differenz der unterschiedlichen Gebühren zusammen.

Markus Jordan, Herausgeber des Extra-Magazins

Kosteneffizienter Portfolioaufbau: ETFs auf Standardindizes haben teilweise eine TER von unter 0,1 Prozent

Günstige Portfoliobausteine

Index	ETF-Anbieter	WKN	TER (in %)	Abbildung
DAX (EUR)	ComStage	ETF001	0,08	synthetisch
EURO STOXX 50 (EUR)	iShares	AOYEDJ	0,10	physisch
MSCI EMU (EUR)	UBS	A1JJCE	0,02	synthetisch
FTSE 100 (GBP)	DeAWM	DBX0NF	0,09	physisch
Nikkei 225 (JPY)	DeAWM	DBX0NJ	0,09	physisch
MSCI USA (USD)	DeAWM	A1XB5V	0,07	physisch
S&P 500 (USD)	Source	A1JM6F	0,05	synthetisch
Markit iBoxxLiqu. (EUR)	DEKA	ETFL35	0,09	physisch
CoBa FED Funds (USD)	ComStage	ETF101	0,10	synthetisch
Eonia (EUR)	Lyxor	LYX0B6	0,00	synthetisch

Quelle: extra-funds.de (Auszug), > Im Internet die Gesamttabelle

„In fünf bis sechs Jahren ist Honorarberatung etabliert“

Interview mit Karl Matthäus Schmidt, Vorstandsvorsitzender der quirin bank AG und Vorstandsvorsitzender des Berufsverbands deutscher Honorarberater e.V. (BVDH)



© Tim Flavor

■ **Die offizielle Zahl der „Honorar(finanz)anlageberater“ ist zweifelhaft. Warum wagen sich nicht mehr Honorarberater aus der Deckung?**

Das liegt an der Nachfrage. Ein großes Hindernis ist die geringe Bekanntheit der Honorarberatung. Wir müssen die Verbraucher besser aufklären und für die nachweisbaren Vorteile der Honorarberatung begeistern. Die quirin bank sieht sich hier als Vorreiter. Wir brauchen aber auch die Unterstützung der Politik und der Medien. In einigen Leitmedien, vor allem aber in der Politik und bei den Verbrauchern, ist der Glaube an die Provisionsberatung oft ungebrochen – trotz aller Skandale. Dennoch ist der Trend zur Honorarberatung nicht aufzuhalten, dafür werden neue Regulierungen der EU sorgen wie MiFID und IDD. Die Entwicklung in Europa geht eindeutig in Richtung Honorarberatung. Großbritannien hat 2013 ein Provisionsverbot eingeführt, und in den Niederlanden gibt es seit 2014 keine Provisionen mehr. Deutschland wird noch fünf bis sechs Jahre brauchen, dann hat sich die Honorarberatung auch hierzulande etabliert.

■ **In der Honorarberaterszene gibt es ja leider auch schwarze Schafe, die zweimal abkassieren: beim Produktgeber und beim Kunden. Sind Sie sicher, dass es solche schwarzen Schafe nicht auch in Ihrem Verband gibt?**

Der Berufsverband Deutscher Honorarberater hat den Berliner Kodex für Honorarberater entwickelt. Demnach unterliegen die Mitglieder des Verbandes einem strikten Verbot der Vereinbarung jedweder Provisionen von Produktanbietern oder Vertriebsorganisationen. Hierzu gehören auch Kick-back-Zahlungen und andere Zuwendungen bis hin zum Verbot der Teilnahme an Incentive-Veranstaltungen. Damit ist sichergestellt, dass BVDH-Mitglieder reine Honorarberater sind. Der Kunde kann sich bei einem Berater mit BVDH-Siegel sicher sein, dass er transparent und unabhängig beraten wird. Mit dem neuen Honoraranlageberatungsgesetz gibt es auch ein Register bei der BaFin. Hier finden Verbraucher alle auch gesetzlich geprüften Honorarberater.

■ **In letzter Zeit ist es um den BVDH ruhig geworden. Wie unterstützen Sie die Honorarberatung?**

Mit unserer politischen Tätigkeit haben wir das Honoraranlageberatungsgesetz maßgeblich mit vorangetrieben. Natürlich hätten wir uns mehr Mut seitens der Politik gewünscht und sehen in vielen Punkten Nachbesserungsbedarf. So muss der Gesetzgeber endlich den vermeintlichen Berater in der Provisionsindustrie als „Verkäufer“ bezeichnen. Wo Beratung draufsteht, muss echte Beratung drin sein!

■ **Bieten Sie Honorarberatern auch praktische Unterstützung an?**

Da wir von Verbrauchern immer wieder nach Adressen unabhängiger Honorarberater gefragt werden, planen wir eine über die Website des BVDH öffentlich zugängliche Liste, auf der sich Honorarberater mit ihrem Profil präsentieren können. Wer Mitglied im BVDH werden will, kann sich auf der Website ein Anmeldeformular

sowie Satzung und Kodex herunterladen. Wenn er mit dem Kodex einverstanden ist und diesen unterschreibt, erhält er von uns das Siegel des BVDH, das ihn als reinen Honorarberater ausweist.

■ **Sie bieten bei der quirin bank vor allem honorarbasierte Vermögensverwaltung an. Ist für die Honorarberatung nicht ein ganzheitlicher Ansatz Voraussetzung?**

Das ist grundsätzlich richtig. Naturgemäß steht für uns als Bank aber die Vermögensverwaltung im Fokus. Das

ist unsere Kernkompetenz. Selbstverständlich decken wir bei Bedarf auch Versicherungs- oder

Baufinanzierungsfragen ab. Hierfür greifen wir auf Dienstleistungsplattformen wie den VDH zu, die Nettotarife anbieten.

Unabhängige Honorarberatung beginnt mit einem weißen Blatt. Der Honorarberater muss dem Kunden zuhören, um seine finanziellen Anliegen zu verstehen. Die Erwartungen des Kunden sind dann

mit der Marktrealität in Einklang zu bringen. Erst am Ende dieses Aufklärungsprozesses, bei dem es um Renditewünsche, aber auch um die Risikotragfähigkeit des Kunden geht, steht die Umsetzung in einem Portfolio. Die quirin bank hat 2013 ihr Vermögensverwaltungskonzept geändert und wendet seither ein wissenschaftlich basiertes Anlagekonzept mit Indexfonds an.

■ **Wieso haben sie Ihr Konzept umgestellt?**

Als quirin bank sind wir seit acht Jahren im Markt. In dieser Zeit gab es enorme Turbulenzen an den Finanzmärkten. Dabei haben wir gelernt, dass bestimmte Marktentwick-

lungen nicht vorherzusehen sind. Auch nicht für Finanzdienstleister, die gerne das Gegenteil behaupten, weil sich mit der Gutgläubigkeit der Menschen Geld verdienen lässt. Im Ergebnis haben wir ein prognosefreies Anlagekonzept. Es sichert Anlegern auch in Zeiten schwieriger Kapitalmärkte kalkulierbare Erträge. Unabhängige Honorarberatung ist Voraussetzung für diesen Ansatz, der sich vom Hokuspokus der Finanzindustrie mit ihren Geschichten über Trendprodukte und vermeintlich sichere Renditen abgrenzt.

■ **Nun gibt es immer wieder den Vorwurf, Honorarberatung sei nur etwas für vermögende Anleger ...**

Grundsätzlich: Die Honorarberatung rechnet sich auch bei kleineren Vermögen, wenn sie auf Stundenbasis abgerechnet wird. Bewahrt diese den Kunden vor teuren Fehlentscheidungen, dann war sie ihren Preis mehr als wert. Darüber hinaus sind wir seit einem Jahr mit der Honoraranlageplattform quirion aktiv. Sie richtet sich an Anleger ab 10.000 Euro, die eigenverantwortlich ihre

Anlageentscheidungen im Netz treffen wollen.

■ **Arbeiten Sie auch mit freien Honorarberatern zusammen, zum Beispiel als Haftungsdach?**

Die quirin bank bietet derzeit noch keine Dienstleistungen für freie Honorarberater an. Für die Zukunft will ich dies aber nicht ausschließen.

■ **Wie sieht die Honorarberatung der Zukunft aus?**

In zehn Jahren werden alle, die wirklich unabhängig beraten wollen, nach dem Prinzip der Honorarberatung arbeiten. Alles andere ist Produktverkauf und als solcher für den aufgeklärten Verbraucher auch erkennbar.

Portal für Honorarberatersuche geplant

Honorarberatung lohnt sich auch für kleine Geldbeutel