

Nachgerechnet, abgewogen und für nicht gut befunden

Pseudo-Honorarberater und Discounter

Penny, Lidl und andere haben es vorgemacht: Egal ob Rechtsschutz- oder Unfallversicherung, beim Discounter können Sie sich mit Produkten von der Stange eindecken. Oder Sie gehen mal eben in Ihren Tchibo-Laden um die Ecke und „röstern“, Verzeihung: „riestern“. Unter dem Mantel der Honorarberatung versucht sich nun auch manch Vermittler als großzügiger ETF-Discounter.



Grischa Schulz, Trainer des Bernad W. Klöckner Rechentrainings*, Honorarberater VDH, Finanzökonom (ebs), Fachwirt für Finanzdienstleistungen (IHK)

Banken und Versicherungen verlieren immer mehr an Reputation – und dies nicht erst seit der aktuellen Finanzmarktkrise. Diesem Trend versucht die Finanzdienstleistungsbranche entgegen zu steuern; oder, besser gesagt: Gesetzesänderungen wie die MIFID-Richtlinien bzw. die Reform des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) haben sie dazu gezwungen. Doch alle Bemühungen, sich mit mehr Transparenz ein neues Image zu geben, scheitern spä-

testens dann, wenn es dem Vermittler an die Existenzgrundlage geht.

Ich bin Honorarberater geworden aus der Überzeugung, dass ich meinen Kunden gegenüber nur dann wirklich neutral und unabhängig sein kann, wenn das Ergebnis meiner Beratung völlig offen ist. Das heißt, als Finanzberater dem Kunden nach einer Beratung auch einmal sagen zu können: „Lieber Kunde, ich gratuliere Ihnen! Sie haben Ihre Finanzen bestens im Griff!“

Deshalb beobachte ich einige Entwicklungen auf dem Markt mit Sorge. Dieser Tage bin ich beispielsweise im Internet auf spezielle Foren gestoßen, in denen sich Verbraucher Kontaktdaten von „Möchtegern-Honorarberatern“ zuspielen, um an provisionsfreie Finanzprodukte zu kommen. Klar, der Verbraucher freut sich zunächst: Er glaubt, Geld sparen zu können – wer macht das nicht gerne?

Doch die Medaille hat bekanntermaßen zwei Seiten: Und ob sich dieser Einkaufsvorteil, dem eine individuelle Beratung

geopfert wird, für den Verbraucher schließlich tatsächlich auszahlt, darf zumindest bezweifelt werden. Sie gehen ja auch nicht einfach zu einem Arzt und sagen ihm: „Sehr geehrter Herr Doktor, schreiben Sie mir bitte folgendes Rezept auf. Diagnose und Therapie habe ich bereits selber gemacht!“

„Möchtegern-Honorarberater“, die je nach persönlicher Kassenlage Finanzprodukte an Endkunden „verschreiben“, vermitteln nach außen ein falsches Bild. Sie bringen die gesamte Branche in Verruf.

Doch damit nicht genug: In verschiedenen Zeitungsartikeln stoße ich immer häufiger auf „Pseudo-Honorarberater“. Diese koppeln ihre Beratungsdienstleistung an den günstigen Produkteinkauf und verwenden dies als schlagendes Argument für ihre Honorarberatung. In der Zeitschrift „Portfolio International“ habe ich dazu folgendes Rechenbeispiel gefunden. Der Leser von „ETF – Intelligent Investieren“, der hier einmal mit mir mitrechnet, wird sich die Augen reiben.

Das „Pseudo-Honorarberater“-Modell
Vorausgesetzt wird bei dem zitierten Rechenbeispiel, dass ein Kunde über 30 Jahre monatlich 250 Euro spart, bei einem effektiven Zins von 8%. Nun werden verschiedene Anlagestrategien miteinander verglichen. Das überraschende Resultat: Der Kunde ist bei einem „Pseudo-Honorarberater“ am besten aufgehoben. Hier bekommt er am Ende nach Steuern und Kosten 211.399 Euro. Das entspricht einer nominalen Rendite von 5,1%.

Am Anfang wurde bei diesem Angebot für den Berater ein einmaliges Beratungshonorar von 1,5% der eingezahlten Beiträge fällig. Zusätzlich eine Betreuungsvergütung von 1% pro Jahr.

Für den Verbraucher scheint dieses Angebot unschlagbar zu sein – doch nur auf den ersten Blick. Lassen Sie uns das Beispiel doch einmal mit spitzem Bleistift – oder besser: mit dem „BWK-Business-Taschenrechner“ – nachrechnen. Dann zeigt sich nämlich schnell der Unterschied zwischen einem echten Finanzberater und einem bloßen „Finanzrater“.

Ein Kunde, der über 30 Jahre monatlich 250 Euro spart bei einem effektiven Zins von 8%, erhält vor Kosten und Steuern einen Betrag von 352.138 Euro. Wir ziehen 4% Verwaltungskosten vom monatlichen Zahlbeitrag ab, also 250 Euro

geteilt durch 1,04. So kommen jeden Monat 240,38 Euro zur Anlage. Die Rendite wird um die Gammakosten von 0,1% auf 7,9% reduziert – macht insgesamt 332.302 Euro vor Steuern.

Ziehen wir jetzt noch die Steuern ab, das heißt 332.302 Euro – 90.000 Euro (das sind die eingezahlten Beiträge 30 Jahre mal 12 Monate mal 250 Euro), so erhalten wir 242.302.

An dieser Stelle kommt das Halbeinkünfteverfahren zum Tragen, d.h. 242.302 Euro geteilt durch 2 mal 33% durchschnittlicher Steuersatz ergibt eine Steuerzahlung von 39.980 Euro, die ans Finanzamt gehen und das Anlageergebnis schmälern. Wir subtrahieren diese Zahl von den 332.302 Euro und kommen auf das Endergebnis von 292.322 Euro.

Beim echten Honorarberater hätte der Kunde jetzt ein Honorar von 2% der eingezahlten Beiträge plus Mehrwertsteuer bezahlt; 2142 Euro. Also: Der Kunde zahlt am Anfang ein Beratungshonorar von 2142 Euro, danach 30 Jahre lang monatlich 250 Euro. Sind die 30 Jahre um, erhält er 292.322 Euro nach Steuern und Kosten. Das entspricht einer Rendite von 7,00%. Das sind 1,79% mehr als die 5,21% beim „Pseudo-Honorarberater“!

Provisionsfreie Index-Police*	Reine Honorarberatung	Pseudo Honorarberatung
Beratungskosten einmalig	2.142 €	1606,50 €
Laufende Kosten	keine	1,0%
Endergebnis nach Steuern und Kosten	292.322 €	211.399 €
Differenz		80.923 €
Rendite effektiv nach Steuern und Kosten	7,00%	5,21%
Differenz		1,79%
Barwert bei 3% Inflation		33.339 €

*Laufzeit 30 Jahre, mtl. 250 €, bei 8% effektiv, ein durchschnittlicher Steuersatz von 33 % wird angenommen, Verwaltungsgebühr 4% vom Zahlbeitrag, Gammakosten 0,1%.



Der Kunde des „Pseudo-Honorarberaters“ erhält folglich wegen der so genannten Betreuungsvergütung **satte 80.923 Euro** weniger als der Kunde des echten Honorarberaters!

Berechnen wir jetzt noch die heutige Kaufkraft der 80.923 Euro in 30 Jahren, so erhalten wir – bei einer unterstellten Inflation von 3% – den Betrag von 33.339 Euro. Wie Sie sehen, handelt es sich in dem zitierten Beispiel um reine Produkt-Beratung, die nichts, aber auch gar nichts mit Honorarberatung als Dienstleistung zu tun hat.

Mit der echten Honorarberatung hat in der Finanzdienstleistungsbranche eine neue Zeitrechnung begonnen: weg von der Doppelmoral der „Pseudo-Berater“ und „Möchtegern-Berater“, hin zu mehr Ehrlichkeit und Transparenz. Der Verbraucher muss lernen, für gute Leistung auch gutes Geld zu bezahlen.

Echte Honorarberater müssen sich deutlich von den schwarzen Schafen der Branche abgrenzen. Dies tut man am besten, indem man seine Beratungsqualität auf Topniveau hält. Hier setzt der VDH (Verband Deutscher Honorarberater) als Branchenprimus ein Zeichen. Er trennt sich von Honorarberatern, die auf der ETF-Welle mit falschen Versprechungen reiten.