

„Dieses Preismodell unterscheidet sich gravierend von 99,9 % der Angebote.“

Gespräch mit **Dieter Rauch**, VDH GmbH, Verbund Deutscher Honorarberater

Ihr Preismodell ist auf den ersten Blick sensationell. Auf den zweiten Blick drängt sich aber die Frage auf: Wovon lebt denn der Honorarberater^{VDH}, der mir ein solches Preismodell andient?

Der Honorarberater^{VDH} lebt von dem Honorar, welches er für die Bereitstellung seiner Zeit und seines Know-how erhält. Er lebt nicht von der Vermittlung von Produkten. Damit ist sichergestellt, dass völlige Unabhängigkeit vorhanden ist. Der Verbraucher weiß daher, dass die Empfehlung nicht von der Vergütung des empfohlenen Produktes abhängig ist. Dies zeigt sich z.B. darin, dass über 40% der von Honorarberatern betreuten Wertpapierdepots ETF-basiert sind.

Wie rechnet sich für mich diese regelmäßige Betreuung durch einen Honorarberater^{VDH}? Und welche Leistung kann ich dafür erwarten?

Der administrative Aufwand für die Überwachung und die laufende Betreuung der Depots ist enorm.

Durch ein laufendes Controlling lässt sich nachweislich das Risiko senken und damit zwangsläufig auch die Rendite erhöhen. Wenn ein Anleger sich nur eine Stunde pro Woche um sein Depot kümmert – investiert er 52 Stunden jährlich von seiner Zeit. Würde er für sich selbst einen Stundensatz, z.B. den eines Handwerkers von 50 Euro pro Stunde kalkulieren, investiert er 2.600 Euro jährlich. Bei einem Depot von z.B. 100.000 Euro wären das sage und schreibe 2,6% jährlich. Bei kleineren Depots macht diese Summe noch weniger Sinn. Und hier sind noch keine Kosten für Transaktionsgebühren, Depotgebühren und sonstige Gebühren eingerechnet. Die Möglichkeiten zur Nutzung von Portfolio-Management-Systemen und Research stehen

dem Anleger zudem nicht zur Verfügung. Investiert der Verbraucher aber z.B. 1,5% der Depotsumme p.a. in einen Honorarberater^{VDH}, sind alle Kosten mit dem Honorarberater^{VDH}-Preismodell bereits abgedeckt.

Der Anleger spart Geld, nutzt Know-how, senkt seine Risiken und steigert seine Rendite. Und das für geringste Kosten bei absoluter Transparenz. Unser Modell unterscheidet sich daher gravierend von 99,9 % der Angebote im Markt. Es ist auf die laufende qualifizierte Betreuung des Kunden angelegt. Die Erzielung immer wieder neuer Provisionen durch Produktverkäufe ist dagegen eine völlig andere Welt.

Angesichts der offenbar gewordenen und täglich sich verschlimmernden Erkenntnisse über die fachliche wie aber auch die moralische Qualität von Beratern aus Banken, Versicherungen und Kapitalanlagegesellschaften ist die Leistung die eine, das Vertrauen in die Integrität eines Beraters die wesentliche andere Seite dieses Themas. Nach welchen Kriterien „sortiert“ Ihr Verbund Deutscher Honorarberater seine Geschäftspartner?

Unsere Verbundpartner müssen eine verbindliche Erklärung abgeben, in der sie sich zur Einhaltung der Grundsätze der Honorarberatung in Deutschland, sowie zu den Grundsätzen ordnungsgemäßer Finanzberatung verpflichten. Die drei elementaren Grundsätze lauten:

- 1) Der Honorarberater^{VDH} wird ausschließlich für sein Know-how und seinen Zeitaufwand vergütet
- 2) Ablehnung jeglicher offener und verdeckter Vergütungen durch Dritte
- 3) Nachhaltige, laufende Betreuung von Kunden in ausschließlichen deren Interesse

Der Berater muss über eine Mindestqualifikation wie zum Beispiel die eines Fachwirts für Finanzdienstleistungen verfügen. Er ist verpflichtet, sich laufend fortzubilden. Darüber hinaus werden regelmäßig die Bonität und der Leumund des Beraters überprüft. So sind z.B. 70% der angeschlossenen Berater ehemalige Banker, die sich als Honorar-Banker selbstständig gemacht haben. Nicht zuletzt auch aufgrund der katastrophalen Zustände in vielen Banken. Als Honorar-Banker können sie wieder das tun, was sie ursprünglich einmal gelernt haben – beraten.

Können Honorarberater^{VDH} auf allen Feldern des Finanz- und Versicherungsmarktes beraten? Oder handelt es sich vorrangig um ETF-Spezialisten?

Wie bereits erwähnt, erwarten wir eine Mindestqualifikation der Berater. Diese stellt sicher, dass der Verbraucher ganzheitlich beraten werden kann. Durch die Mitgliedschaft im Verbund Deutscher Honorarberater können die Honorarberater^{VDH} auch auf Kollegen zurückgreifen, die das Know-how in Bereichen bereit stellen, in denen man selbst kein Experte ist. Dank eines Netzwerks von 320 angeschlossenen Unternehmen und rund 1.200 Beratern ist dieses Know-how garantiert.

Auffällig ist die sehr geringe Zahl an Honorarberatern in Deutschland. Sind die Anforderungen so hoch?

Man könnte auch sagen, das Niveau vieler Berater in Deutschland ist zu schlecht, um die Anforderungen an einen echten Honorarberater^{VDH} zu erfüllen. Ein Anleger ist nur dann dauerhaft bereit ein Honorar zu bezahlen, wenn die Qualität für ihn spürbar ist. Honorarberatung beginnt immer dort, wo der Standard endet.