

Die Infrastruktur für Honorarberater in Deutschland

Honorarberatung ist die Zukunft der Finanzdienstleistung. So oder ähnlich hört man bereits seit fünfzehn bis zwanzig Jahren Stimmen aus der Branche. Viele Versuche das transparente und faire System der honorarbasieren und produktunabhängigen Beratung in Deutschland zu etablieren sind in der Vergangenheit gescheitert. Man könnte vermuten, dies liegt an einer mangelnden Bereitschaft der Mandanten finanziellen Rat zu honorieren. Diese Aussage ist allerdings durch nichts zu belegen. Eine Umfrage des Verbunds Deutscher Honorarberater (VDH) bei ein-tausend Verbrauchern hat ein völlig anderes Bild ergeben. Danach war die Mehrheit der Verbraucher der Meinung, dass diese Art der Beratung ehrlicher und transparenter sei. Ein Steuerberater, ein Rechtsberater oder der dem Finanzberater sehr nahe stehende Unternehmensberater erhält für seine Dienstleistung problemlos auch ein Honorar.

Die Finanzbranche in Deutschland ist seit eh und je provisionsfinanziert. Daher ist die eigentliche „Dienstleistung“ oft der Verkauf von Produkten. Beim Gros der Finanzberater, sowie bei Banken ist daher die Beratung so ausgerichtet, dass am Ende des Kundengesprächs ein Produkt stehen muss. Für den Verkauf von Versicherungen und Fonds durch provisionsabhängige Berater ist ein Heer von Marketingstrategen der Produktgeber tätig, um das jeweilige Produkt schön zu verpacken. Der Vermittler muss sich also über das Marketing den Kopf nicht zerbrechen, er ist ja lediglich die ausgelagerte Verkaufsabteilung von Produktgebern. Auch über die Kalkulation seiner Einnahmen aus dem Produktverkauf muss er sich keine Gedanken machen, denn auch diese betriebswirtschaftliche Aufgabe übernimmt der Produktanbieter und bestimmt die Höhe der einkalkulierten Provision.

Anders bei der Honorarberatung. Der Honorarberater ist selbst die Dienstleistung und muss sein Produkt, also „sich selbst“, eigenständig vermarkten. Auch die Kalkulation seiner Einkünfte muss betriebswirtschaftlich vorgenommen werden.

Der Honorarberater ist ein lupenreiner Unternehmer. In der Finanzdienstleistungsbranche trifft man nicht sehr häufig auf diesen Typ Berater. Dies ist auch ein Grund, warum Honorarberatung kein Massenmarkt ist. Denn Honorarberatung fängt erst da an, wo der Standard endet.

Ein wichtiger Punkt für die erfolgreiche Umsetzung ist das Vorhandensein einer entsprechenden Infrastruktur für den Consultant. Hierzu zählen insbesondere:

- ausreichend vorhandene Abwicklungsmöglichkeiten für Produktlösungen (Nettoprodukte ohne Vertriebskosten),
- die notwendigen Vertragswerke und Honorarvereinbarungen,
- die Beratungstechnologie
- die Konzeption einer Unternehmensstrategie

Diese Strukturen waren lange Zeit nicht vorhanden. Aufgrund der hohen Kosten für die Entwicklung dieser Systeme und die seitens der Gesellschaften geforderten Produktionsvolumen für Honorarprodukte ist



der Einzelne meist nicht in der Lage, sich ein derartiges System selbst zu bauen.

In der Vergangenheit wurde daher auf Vereins- oder Verbandsebene versucht, die honorarbasieren Beratung bundesweit einzuführen. Hier fehlte aber ein entscheidender Faktor: Geld! Investitionen wurden nicht getätigt. Erst seit Gründung des Verbundes Deutscher Honorarberater im Jahr 2000, welcher in der Rechtsform einer GmbH organisiert ist, wurde der Grundstein für eine erfolgreiche Zukunft vieler professioneller Beratungsunternehmen gelegt.

Denn anders als bei einem Verein oder Verband steht bei einer gewinnorientierten Gesellschaft ein wirtschaftliches Interesse für die erfolgreiche Einführung des Honorarmodells im Vordergrund. Dies war der Hintergrund, warum in den letzten Jahren hohe Investitionen in die Abwicklung, das Marketing, die Ausbildung der Berater oder auch in die Honorar-Produktentwicklung ermöglicht werden konnten. Die Erfolge sind deutlich spürbar, so dass zwischenzeitlich z.B. auch Banken das System des Marktführers VDH nutzen.

Die Entwicklungen der letzten Monate werden das rasante Wachstum weiter verstärken. Schlagworte sind

- MIFID-Richtlinie,
- EU-Vermittlerrichtlinie
- Reform des Versicherungsvertrags-gesetzes (VVG),
- Haftung bei bAV-Beratung durch Verwendung gezippter Tarife
- BGH und BVerfG Urteile zur Transparenz

und führen zwangsläufig auch zu einem Umdenken bei Banken und Versicherungsgesellschaften. Wegen des nahezu vollständig zusammen gebrochenen Lebensversicherungsmarktes suchen die Vermittler andere lukrative Einkommensmöglichkei-

ten. In nahezu allen Bereichen der Finanzbranche ist aber ein noch nie zuvor da gewesener Umbruch im Gange. Er nimmt keine Rücksicht auf hilflos agierende Versicherungsverkäufer. Diese, tätig als freie Handelsvertreter, aber unfrei wegen der langjährigen Bindung an nur ein Produkt, geben häufig völlig überschuldet auf.

Der Verbund Deutscher Honorarberater hat die Lösungen auf diese Veränderungen bereits heute vollständig umgesetzt und sorgt mit einem funktionierenden Honorarberatermodell für die Zukunftssicherung seiner angeschlossenen Verbundpartner.

Seit kurzem bietet der VDH die professionelle Umsetzung und Integrierung eines Honorarberatermodells für den mobilen

Bankenvertrieb, Pools und anderen Multiplikatoren mit einem eigens entwickelten „White Label-Konzept“ an. Die Partner können damit Ihren angeschlossenen oder angestellten Beratern eine Erweiterung des Geschäftsmodells ermöglichen und sichern damit auch sich selbst langfristig Marktanteile im Wachstumsmarkt der Honorarberatung.

Fazit: Honorarberatung ist für Profis bereits unumstößliche Praxis und bietet hohe Wachstumsraten. Die komplette Infrastruktur für alle Bereiche der Finanzberatung wird bereits durch den Marktführer VDH angeboten.



In einer Republik, deren goldene Jahre vorbei sind, nähern sich etliche Vermittler der Sozialhilfe und Hartz IV. Ihnen steht das Wasser bis zum Hals.

Kennen Sie MiFID? EU-Richtlinie beschleunigt Trend zur Honorarberatung



Die EU-Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (kurz MiFID) wird zum 1. November 2007 auch in Deutschland umgesetzt.

Der Kunde eines Honorarberaters kommt bereits heute in den Genuss von Transparenz und Qualität in der Beratung. Dies ist jedoch für 99 Prozent der Kunden in Deutschland noch nicht der Regelfall. Die EU möchte dieses in 2007 ändern und für alle Marktteilnehmer Transparenz und Qualität zur Pflicht machen.

Was wird sich zum Vorteil der Kunden ab 2007 konkret verändern?

- Die Anlageberatung wird künftig in weiten Teilen einer gesetzlichen Aufsicht unterliegen. Dies schafft für alle Kunden letztlich einen höheren Qualitätsstandard.
- Berater müssen höhere Qualifikationen als bisher nachweisen. Auch dies kann den Kunden nur nützen; zumal die Rahmenbedingungen von Jahr zu Jahr kom-

plexer werden und somit auch die Anforderungen an die Qualifikation der Berater ständig zunehmen. Nur ein Berater, der mit dieser Entwicklung Schritt hält, kann für seine Kunden die besten Ergebnisse erzielen.

- Eine erweiterte Dokumentationspflicht von Beratungen und ein sehr viel umfassender Abgleich des Kundenprofils und der Empfehlungen. Dies geht weit über die bereits heute vom Wertpapierhandelsgesetz vorgeschriebenen Fragebögen hinaus.
- Diese Beratung muss in regelmäßigen Abständen überprüft werden, sodass auch im Zeitverlauf die Strukturen optimiert bleiben.



Markt-Pionier Honorarberatung: Was die EU ab November 2007 verlangt, wird hier bereits praktiziert.

- Die Offenlegung von Preisen und Leistungen dürfte für viele Anbieter Neuland bedeuten. Dem Kunden bringt dies jedoch endlich eine echte Vergleichbarkeit.

Honorarberater leben dieses Modell bereits heute. Und sind damit dem Markt (wieder einmal) einen Schritt voraus.

Kernpunkte im Überblick:

- MiFID-Richtlinie zwingt Banken und Finanzberater zum Handeln
- Bei Finanzberatern wird eine Marktberichtigung erwartet
- Die Qualifikationsanforderung an Berater und Beratung steigt
- Die Pflicht zur Dokumentation von Beratungen wird verstärkt
- Die Anlageberatung wird aufsichtspflichtiges Geschäft
- Transparenz von Kosten und Gebühren wird Pflicht

MIFID ist eine EU-Richtlinie, der alle betroffenen Finanz-Unternehmen innerhalb der EU nach aktuellem Zeitplan zum ersten November 2007 entsprechen müssen. MiFID trifft umfassende Neuregelungen für die Geschäfte mit Finanzinstrumenten und die Anlageberatung. Die Richtlinie betrifft Banken, Handelsplattformen, Assetmanager, private Vermögensverwalter sowie weitere Finanzdienstleister. Die Richtlinie wurde im April 2004 verabschiedet. Die Umsetzungsvorgaben sind seit dem dem 06. Februar 2006 öffentlich.

Rolf Scheidt
Bankbetriebswirt (Bankakademie)