



■ Richtig beraten, können Freiberufler ihre Beiträge zur Altersvorsorge steuerlich besser anrechnen lassen.

**Deutlich höhere Beiträge können steuerlich zur Vorsorge abgesetzt werden.**

Dies trifft ganz besonders die Freiberufler. Denn die Beiträge zu den Versorgungswerken – die vorher weitestgehend aus versteuertem Einkommen finanziert wurden – sind jetzt im Rahmen des § 10 EStG absetzbar. Hier können bis zu Euro 20.000,00 p.a., bei Ehepaaren bis zu Euro 40.000,00 p.a., in eine Vorsorge investiert werden. Bedauerlicherweise ist die Absetzbarkeit noch nicht zu 100% möglich.

Auch hier hat der Gesetzgeber eine stufenweise Anpassung vorgesehen, die mit 60% Absetzbarkeit in 2005 beginnt und mit 2% p.a. erhöhend sich bis im Jahr 2025 auf 100% aufgebaut hat. Erst dann sind 100% der Beiträge absetzbar.

Für Sie eröffnet das aber die Möglichkeit der Steuerersparnis. Bei einem durchschnittlichen Beitrag von Euro 12.000,00 p.a. in das Versorgungswerk sind davon Euro 7.440,00 (62%) steuerlich verwertbar. Bei einem Steuersatz von insgesamt 40% bedeutet das einen Liquiditätsvorteil von Euro 2.976,00. Diesen Vorteil sollten Sie auf alle Fälle in die private Vorsorge investieren, um der drohenden Gefahr der zu geringen Rente im Alter zu entgehen.

Als Rentenbezieher bestehen keine Möglichkeiten die Einkommenssituation zu verbessern. Hier entsteht auf alle Fälle eine Lücke, da die Renten deutlich höher besteuert werden als vorher. Bei den späteren Rentenbeziehern sollte auf alle Fälle berechnet werden, wie hoch der Vorteil aus dem AltEinkG ist, um wenigstens diesen Vorteil wieder zu investieren, um die Rentenlücke ein wenig auszugleichen. Aufgrund der geschilderten Umstände wird man also auch hier nicht umhin kommen, weitere Vorsorge zu betreiben.

Wir haben hier nur die Probleme der Altersversorgung angesprochen und sind nicht auf die entstanden oder bereits vorhandenen Probleme im Bereich der Berufsunfähigkeit eingegangen.

Als Honorarberater wäre es unhöflich, abschließend nicht auf die Kostenstruktur von Finanzprodukten hinzuweisen. Hier entstehen bei der Auswahl einer geeigneten Altersvorsorge die meisten Fehler.

Achten Sie auf alle Fälle auf die in den Produkten enthaltenen Kosten. Denn bereits ein Kostenvorteil von 1% p.a. kann Ihren Anlageerfolg entscheidend beeinflussen. Es macht überhaupt keinen Sinn, sich über seine Versorgungssituation Klarheit zu verschaffen, um sich dann den gewonnenen Vorteil durch hohe Kosten teurer Dienstleistungen wieder abnehmen zu lassen.



Dieter Rauch (37) ist Geschäftsführer des Verbunds Deutscher Honorarberater (VDH). Das Unternehmen ist der marktführende Dienstleister für Honorarberatung. Der VDH liefert seinen Partnern die gesamte Infrastruktur und inzwischen mehr als 250 Produktgeber. Chefredakteur Klaus Barde sprach mit Dieter Rauch über die jüngsten Entwicklungen.

**Redaktion:** Ihr Unternehmen ist nun seit gut sieben Jahren im Markt. Hat sich das Geschäftsmodell seit der Gründung im Jahr 2000 verändert?

**Dieter Rauch:** Ja, und zwar gravierend! Wir mussten lernen, dass es nicht ausreicht, nur Produkte zu liefern, um Berater in die Lage zu versetzen, erfolgreich Honorarberatung zu betreiben. Im Gegenteil: Produkte spielen für unsere Berater eine nur untergeordnete Rolle. Wir begleiten vielmehr den neuen Partner bereits bei seinen ersten Schritten als Honorar-

**Interview mit dem Pionier der Honorarberatung in Deutschland**

**„Im Durchschnitt erzielen VDH-Partnerunternehmen mit 150 Kunden einen Jahres-Erlös von rund 200.000 Euro.“**

berater, z.B. bei der Erstellung seines Geschäftsplans und der konzeptionellen Umsetzung von Honorarmodellen. Der Berater kann daher mit uns vom Start weg rechtsicher und betriebswirtschaftlich erfolgreich arbeiten. Vor allem haben wir unsere Dienstleistungen an den gehobenen Ansprüchen der honorarbasieren Finanzberatung orientiert. Hierzu zählen: Viele unterstützende Beratungs-Tools, wie z.B. Online-Finanzanalyse- oder Asset-Management-Systeme. Komplettiert wird das Angebot durch anspruchsvolle Weiterbildungs- und Zertifizierungsangebote. Auf jedem diese Felder sind wir hoch innovativ und dem Markt ein sehr gutes Stück voraus.

**Redaktion:** Wie sieht der Bestand Ihrer angebundenen Partner aus. Wo stehen Sie heute?

**Dieter Rauch:** Wir haben unsere Geschäftsbereiche seit 2005 in zwei Segmente aufgeteilt: zum einen in das Beratersegment mit CFPs und Maklern, zum anderen liefern wir unsere Infrastruktur und unser Know-how an Institute und Multiplikatoren im B2B-Bereich, etwa Banken, Maklerpools und Verbände. Aktuell werden hier sechs Institute und Multiplikatoren mit einer „White-Label-Lösung“ bedient. Darüber hinaus sind dem VDH 226 Beratungsunternehmen angeschlossen. Sie sind das Herzstück und die tägliche Praxis.

**Redaktion:** Stichwort aktuelle Neuerungen für den Finanzmarkt seitens EU und deutschem Gesetzgeber: Welche Auswirkungen haben diese Entwicklungen auf die Honorarberatung?

**Dieter Rauch:** Eine sehr große! Die geplante Offenlegung der Vertriebsprovisionen gegenüber dem Kunden, die VVG Reform, die MIFID-Richtlinie und natürlich die Anforderung, dass die Beratungsleistung und die gezahlte Provision in unmittelbarem Zusammenhang stehen müssen, werden die Forderung nach mehr Beratungs-

qualität zwangsläufig erhöhen. Diese Entwicklung ist Wasser auf die Mühlen der Honorarberater.

Unsere Berater können bereits heute alle erhaltenen Vergütungen automatisiert offen legen und mit Honoraren verrechnen. Gerade Vermittler, welche ihre Produktauswahl nach Provisionslisten von Produktanbietern und Emittenten betreiben, werden ganz sicher auf der Strecke bleiben. Nach unseren Informationen ist sogar fraglich, ob Honorarberatung durch die EU-Vermittlerrichtlinie überhaupt erfasst ist. Ein Punkt, der Honorarberater in der freien Ausübung ihrer Tätigkeit neben der fachlichen Überlegenheit deutlich vom übrigen Heer der zwangsregulierten Vermittler und Versicherungsberater abhebt. Honorarberater brauchen ohnehin keine Regulierung, sie geben die Höhe der Messlatte vor.

**Redaktion:** In den letzten Jahren wurde die Frage diskutiert, welche Honorarberatungsmodelle besser seien: Beratungshonorar und Vermittlung reiner Nettoprodukte oder Mischmodelle, die zusätzlich zum Beratungshonorar eine Vermittlungsprovision möglich machen? Hat sich inzwischen ein Trend etabliert?

**Dieter Rauch:** Der Trend geht ganz klar in Richtung der Schaffung eines Unternehmenswertes, also weg von einmaligen Beratungshonoraren oder gar Vermittlungshonoraren für die Beschaffung von Produkten. Ein überaus erfolgreiches Geschäftsmodell ist die Erhebung von pauschalen oder prozentualen Betreuungshonoraren. Mit diesen wird die gesamte Beratung, Produktbeschaffung und Betreuungsleistung abgegolten. Der Berater erhält somit eine Beteiligung am Wachstum des Kunden und steigert damit auch den Wert seines eigenen Unternehmens. Das Modell setzt sich immer stärker durch. Hier sind keine lästigen Honorarverhandlungen mit dem Kunden mehr notwendig. Zu Beginn der Zusam-

menarbeit wird einmalig eine Honorarvereinbarung getroffen, danach sind keine Verhandlungen mehr erforderlich. Dieses Modell bietet dem Berater auch die Möglichkeit, kleinere Vermögen zu betreuen, ohne dabei betriebswirtschaftlich ineffizient zu arbeiten. Dies setzt natürlich voraus, dass der Berater als Komplettlösung genutzt wird und eben nicht nur für die einmalige Produktbeschaffung. Im Durchschnitt erzielen VDH-Partnerunternehmen mit 150 Kunden einen Jahres-Erlös von rund 200.000 Euro – wohlgermerkt, ohne einen neuen Kunden generieren zu müssen. Mit herkömmlichen Provisionsmodellen ist dies nicht umsetzbar und zukünftig so gut wie unmöglich.

**Redaktion:** Viele Berater fürchten durch die Einführung der Honorarberatung anfängliche Umsatzeinbußen? Sollte der Berater zunächst zweigleisig fahren?

**Dieter Rauch:** Davon raten wir strikt ab! Mit Modellen, wie z.B. Verrechnung von Stundensätzen oder utopisch hohen Honoraren für Finanzpläne, die kein Kunde zu bezahlen bereit ist, kann man kein Fundament für ein erfolgreiches Honorargeschäft aufbauen. Leider ist der Glaube an solche Vergütungsvereinbarungen immer noch weit verbreitet. Ich kenne jedoch keinen Berater, der damit erfolgreich geworden ist! Unsere Modelle versetzen den Berater von Beginn an in die Lage, effizient und ertragreich agieren zu können, ohne den Kunden zu überfordern.

Der Berater spürt bereits nach wenigen Wochen die deutlich höheren Erträge bei seinen laufenden Einnahmen. Wir sehen die große Stärke unserer Arbeit in der Bereitstellung und der Umsetzung ertragreicher Honorarmodelle. Es ist ein Irrglaube, Honorarberatung würde zunächst für einen Einbruch der Erlöse sorgen. Gerade das Gegenteil ist mit der richtigen konzeptionellen Vorgehensweise der Fall!