

„Mein Geld zum Fenster hinauswerfen?“

Warum Kunden den Wert der Honorarberatung nicht sehen.

Beratungskosten bringen Vorteile.
Erfahrungen aus der Honorarberatung.



Die häufigste Frage, mit der der Honorarberater in der Praxis bei Erstkontakten konfrontiert wird lautet: „Wieso habe ich als Kunde einen Vorteil durch Honorarberatung? Ich zahle doch dann für die überall kostenlose Finanzberatung. Dann habe ich ja nur weniger Geld bei gleicher Leistung!“

Genau das Gegenteil ist der Fall. Dazu empfiehlt es sich, einen Blick auf den Mandanten Herrn Mustermann zu werfen: Er ist ein 30-jähriger Angestellter, ledig und kin-

derlos. Er hat ein Jahresbruttogehalt von 60 T€ und wohnt zur Miete. An seinen Lebensverhältnissen ändert sich außer der Anpassung von Gehalt und Lebenshaltungskosten aus Vereinfachungsgründen auch in den nächsten 30 Jahren nichts.

Herr Mustermann besitzt ein Barvermögen von 70 T€ und hat noch keine Versicherungen.

Es besteht somit Kapitalanlage- und Absicherungsbedarf.

Eine neutrale Finanzplanung führt zu folgenden Ergebnissen/Empfehlungen:

I. Kapitalanlagen

1. Anlage von 60 T€ in ein strukturiertes Wertpapierportfolio aus Investmentfonds mit entsprechenden regelmäßigen Ansparplänen aus den Liquiditätsüberschüssen.
2. Erwerb einer unternehmerischen Beteiligung für nominal 10 T€.

II. Altersversorgung

1. Abschluss einer Direktversicherung aus Gehaltsumwandlung
2. Abschluss einer Basisrentenversicherung

III. Versicherung

1. *abzuschließende Personenversicherungen*
 - a) Private Krankenversicherung
 - b) Berufsunfähigkeitsversicherung
 - c) Pflegeversicherung
 - d) Unfallversicherung
2. *abzuschließende Sachversicherungen*
 - a) Privathaftpflicht
 - b) Hausrat
 - c) KfZ-Versicherung

Der Mandant hat nun folgende Alternativen:

1. Er erhält eine kostenlose Finanzoptimierung mit Vermittlung von verprovisionierten Produkten oder
2. Er geht zum Honorarberater, der für die Bedarfsermittlung und Produktvermittlung ein einmaliges Honorar berechnet und in den Folgejahren eine Servicefee vom Kunden erhält.

Für beide Alternativen gelten folgende Planungsgrundlagen:

- 1) *Performanceerwartung der Kapitalanlageklassen:*
Geldmarkt: 3,0% p.a.
Renten: 5,0% p.a.
Aktien: 7,5% über alle Risikoklassen*

*Anmerkung: Es ist die gleiche Performance bei Aktien unterschiedlicher Risikoklassen unterstellt, da eine Unterscheidung im Zeitverlauf zu unsinnigen Verzerrungen und „Empfehlungen“ führt.

2) *Beteiligungen:*

Die Ausschüttungen und steuerlichen Ergebnisse der Beteiligungen entsprechen dem tatsächlichen Angebot des Emissionshauses. Für eine nachfolgende Beteiligung im Jahr 2023 wurden realistische Schätzwerte eingesetzt.

3) *Versicherungen:*

Bei den Versicherungen kommen jeweils Honorar- und Provisionstarife des gleichen Anbieters zum Einsatz.

Es soll hier eine identische Anlagestrategie unterstellt werden. Lediglich Provisions- und Honorarszenario werden in ihren Auswirkungen auf die Vermögensperformance dargestellt! Es zeigen sich folgende Effekte:

I. Gesamtvermögen & Kapitalanlagen

Nach 20 Jahren ist das Gesamtvermögen im Honorarberatungsszenario um ca. 50 T€ höher, nach 30 Jahren liegt die Differenz bei ca. 85 T€ (1.096 T€ zu 1.181 T€) und dies bei unterstellter gleicher Performance.

Bei einer realistischere anzunehmenden objektivierten Anlageproduktwahl, ließe sich durch eine lediglich um 0,3% höhere Rendite der Kapitalanlagen die Vermögensdifferenz nochmals um 50 T€ steigern. Bei 0,5% höherer Performance zum Ausgangsfall kämen nochmals 35 T€ hinzu. Die genannten Potenziale sind realistisch, da sie etwa den Fonds-Bestandsp provisionen entsprechen, die bei Honorarberatern angerechnet oder den Kundenkonten gut geschrieben werden und somit eine sichere Mehrperformance ergeben.

Unternehmerische Beteiligung:

Da beim Honorarberater die Provisionen mit investiert werden können, beträgt die Zeichnungssumme bei der unternehmerischen Beteiligung bereits im ersten Jahr nominal 11T€ statt 10T€. Nach der Auflösung der Beteiligung wird dieser Betrag wieder reinvestiert. Aufgrund des höheren Erlöses ist dann auch wieder eine größere Summe für dieses Investment frei. Dies bedeutet dann ebenfalls wieder mehr Substanzwert und Ausschüttungen. Bei gleichem Nettomittelumsatz ist der Endwert im Honorarfall daher um 7,5% höher.

II. Altersvorsorge

Die aus der Gehaltsumwandlung bediente Direktversicherung (Rentenversicherung) hat bei gleicher Beitragshöhe, eine 15 T€ höhere Ablaufleistung (101 zu 86 T€). Eine über 15% höhere Rentenleistung ist ebenfalls aus der Basisrentenversicherung zu erwarten, wohlgernekt bei gleichen Beiträgen.

Dieser Effekt ist besonders wichtig bei Vorsorgeelementen, bei welchen die staatlich geförderten Maximalbeiträge limitiert sind. Dies betrifft die Zulagenrente, (so genannte „Riesterrente“), die Basisrente (so genannte „Rüruprente“), die Direktversicherung und die Gehaltsumwandlung bei der baV. So erreicht man, dass aufgrund fehlender Provisionszahlungen auch die tatsächlichen Beiträge nahezu ohne Abschläge in die Vorsorge des Versicherungsnehmers und nicht in die des Vermittlers Eingang finden. Die Leistungen fließen in vol-

ler Höhe an denjenigen, der die Beiträge bezahlt hat.

III. Versicherungen

Die Ersparnis alleine bei den Beiträgen zu Personenversicherungen liegt im ersten Jahr bereits bei ca. 700,- €, bei den gesamten Versicherungsbeiträgen liegt das Sparpotential über 1T€. Aufgrund der Steigerungen der Versicherungsprämien wird diese Differenz immer größer. Nach 30 Jahren beträgt die sie bei entsprechenden Anpassungen schon über 2 T€ p.a.

Fazit

Die Vermögensnachteile der „kostenlosen“ Provisionsberatung sind erheblich. Aus Kundensicht ist eine objektive honorarpflichtige Beratung ohne Refinanzierung mittels Provisionen immer ein Gewinn:

I. Vermögensperformance

Er verfügt selbst bei gleicher Produktwahl auf die lange Dauer des Vermögensaufbaus immer über ein signifikant höheres Gesamtvermögen.

II. Produktauswahl

Der Mandant kann sicher sein, dass er nicht mit aus Vertriebsicht interessanten, weil hoch provisionierten Produkten überhäuft wird.

Der Honorarberater ermittelt im Auftrag und gegen Bezahlung des Kunden genau den Bedarf und wählt die dazu passenden Produkte aus.

Zusätzlich kann durch eine vom Verkauf und der Provisionshöhe unabhängige Auswahl der Kapitalanlagen ein Mehrwert in Form einer besseren Performance erwartet werden. Dadurch vergrößert sich der Vorteil der Honorarberatung nochmals erheblich.

Die Verzinsung des Beratungshonorars liegt bei Herrn Mustermann übrigens bei 10,1% bzw. 12,7% p.a. bezogen auf das Mehrvermögen nach 30 Jahren! Dieses Geld ist gut angelegt!

Wenn der Mandant also vor der Wahl steht, ob er nicht lieber für eine objektive Beratung zahlt und dafür mit einem durchgängig 8 bis 17% höheren Gesamtvermögen ausgestattet sein will, fällt ihm die Wahl erfahrungsgemäß sehr leicht.



Alexander Bähr,
Honorarberater,
brevis Unternehmensgruppe