

„Fachlich muss sich der Honorarberater vom Mittelmaß abheben.“



Klaus Barde im Gespräch mit Dr. Jörg Richter, Leiter des Instituts Qualitätssicherung und Prüfung von Finanzdienstleistungen GmbH. Dr. Richter arbeitet seit 1992 als Honorarberater und ist geprüfter CFP, CEP und CFEP.

Honorarberatung: Bereits seit 1992 bieten Sie in Ihrer Kanzlei Finanz-Beratung ausschließlich gegen Honorar an. Mit Ihrer Promotion „Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzberatung“ wurde zudem in Deutschland ein erstes wissenschaftliches Fundament zur Thematik der Honorar-Beratung gelegt.

Wie sah es jedoch mit der praktischen Umsetzung in den ersten Jahren Ihrer Beratungstätigkeit aus? Wie gestaltete sich der Aufbau eines geschäftlich tragfähigen Mandantenstammes?



Dr. Jörg Richter

Dr. Jörg Richter: Das war ohne Zweifel eine mühsame Zeit. Es waren zunächst nur geringe Honorare, die ich erzielt habe. Der erste umsatzmäßige Erfolg kam durch die Finanzierungsberatung gegen Honorar. Denn dort waren Kunden bereit, für „die“ Entscheidung ihres Lebens, nämlich den Erwerb des Eigenheims, „auf Nummer Sicher“ zu gehen und einen Honorarberater zu wählen.

Honorarberatung: Als Gründungsmitglied des FPSB im Rahmen der „Financial-Planner-Bewegung“ können Sie für unsere Leser vielleicht auch einmal differenzieren, worin hier aus Ihrer persönlichen Sicht die Gemeinsamkeiten sowie Unterschiede zur Begrifflichkeit der Honorar-Beratung liegen.

Dr. Jörg Richter: Es gibt zunächst eine Schnittmenge: Viele Anbieter von Finanzplanungen haben die Leistung gegen Honorar angeboten.

Die Honorarberatung in „Reinkultur“ erfolgt allerdings bei der anschließenden Umsetzung, der Auswahl und Abwicklung der Produkte, auch gegen Honorar und ohne Provisionen.

Andere Finanzplaner, auch Banken, haben – in Abgrenzung zur „reinen“ Form – die Umsetzung der Finanzplanungsergebnisse in der klassischen Form der Provisionsberatung abgewickelt.

Heute finden wir häufig die Dienstleistung Finanzplanung ganz oder in Teilen in die gewöhnliche Vermögensberatung integriert, ohne das gesonderte Honorare verlangt werden. Dann können wir nicht mehr von Honorarberatung sprechen.

Honorarberatung: Wir zitieren aus Ihrer bereits benannten Promotion: „Ein Finanzberater muss bezüglich seiner Tätigkeit im bestmöglichen Kundeninteresse äußerlich und innerlich unbeeinflussbar sein. Die Leistungserstellung darf nicht durch Eigeninteressen oder Interessen Dritter beeinträchtigt werden“.

Ein Verbraucher würde wohl sagen, dass dieser Anspruch doch eine Selbstverständlichkeit sei. Die tägliche Praxis in der Bundesrepublik ist jedoch weit von dieser vermeintlichen Selbstverständlichkeit entfernt. Ist es vorrangig die Vergütung mittels Provision, die das Verhältnis zwischen Berater und Kunde so nachhaltig vergiftet hat?

Dr. Jörg Richter: „Vergiftet“ ist ein harter Ausdruck. Wenn er den Interessenskonflikt, der bei einer Provisionsberatung immanent vorhanden ist, beschreiben soll, dann lasse ich gerne gelten: Die Vergütung mittels Provision beinhaltet die große Gefahr, dass das Bedürfnis des Ratsuchenden nach Beratung im bestmöglichen Interesse nicht erfüllt wird.

Honorarberatung: Als Referent anlässlich des ersten Symposiums zur Honorar-Beratung im Oktober diesen Jahres verwiesen Sie auf den Trend zu „Flat-Fee-Modellen“. Was darf darunter verstanden werden?

Dr. Jörg Richter: Darunter verstehe ich Modelle, die wir besonders von Vermögensverwaltern kennen. Für einen Prozentsatz X (z. B. 1 % pro Jahr) vom „betreuten“ oder „verwalteten Vermögen“ wird der Kunde in allen Belangen seiner Vermögensfragen bedient und betreut.

Honorarberatung: Etliche Umsteiger versuchen sich mittels teils recht attraktiven Zwitter-Lösungen aus Courtage und Honorar die Übergangszeit zu erleichtern. Wie bewerten Sie diese Anstrengungen?

Dr. Jörg Richter: Ich verstehe diese Form des Wechsels aus Wirtschaftlichkeitsgründen, muss aber davor warnen. Die Mehrzahl solcher Versuche sind gescheitert, da

der Kunde mit solchen „Zwitterlösungen“ schwer umgehen kann. Er wird einerseits auf das Problem „Provision“ hingewiesen, um die Honorarzahlung zu „verkaufen“, auf der anderen Seite soll er sie dennoch erleben. Auch den Kunden zu Beginn der Kundenbeziehung vor die Wahl zu stellen, hat sich noch nicht bewährt.

Ich empfehle den Weg in die Honorarberatung konsequent zu gehen – und ausreichend Zeit und finanzielle Polster mitzubringen.

Honorarberatung: Als lukratives Feld gilt das „Estate Planning“, also die Planung einer Vermögensnachfolge. Könnte sich die Honorarberatung hier als dauerhaft starker Wettbewerber zu den Banken etablieren?

Dr. Jörg Richter: Das hängt von verschiedenen Faktoren ab. Zunächst müssen wir die Änderungen im Erbschaftssteuerrecht abwarten. Im Vermögensbereich hatten wir Estate Planner besonders deshalb eine Existenzberechtigung, weil wir die unterschiedliche steuerliche Bewertung einzelner Vermögensanlagen (z. B. Lebensversicherungen) mit den Anforderungen einer sinnvollen Vermögensstruktur verbinden konnten.

Wenn nun – wie angekündigt – die Bewertung aller Vermögenswerte künftig gleich sein soll, fehlt dieser wichtige Bera-

tungsaspekt. Ich formuliere es so: Wenige Spezialisten unter den freien Beratern, die sich auch als Finanzplanungskanzleien etablieren können, werden als Wettbewerber der Banken im Bereich Vermögensnachfolge tätig sein. Aber es wird meines Ermessens keine große Anzahl an Beratern sein.

Honorarberatung: Die Realisierung von zum Teil auf den ersten Blick hohen Honorarsätzen sowie die langjährige Betreuung eines Kunden setzt mehr voraus als nur finanzmathematisches Fachwissen. Wenn Sie sich einen Honorar-Berater „backen“ dürften: Welches Anforderungsprofil würden Sie erfüllt sehen wollen?

Dr. Jörg Richter: Er muss den „freien Beruf“ – ähnlich einem Rechtsanwalt und Steuerberater – verkörpern.

Klassisches „verkäuferisches“ Sozialverhalten wirkt kontraproduktiv. Ein Beispiel: Bei der Produktpräsentation muss es einem Honorarberater egal sein, ob der Kunde das Produkt „kauft“ oder nicht.

Unternehmerisch handelnd muss er aber dennoch sein, denn er muss sich selbst als Person verkaufen können.

Fachlich muss sich der Honorar-Berater vom Mittelmaß abheben, also sich ständig weiterbilden, innovativ sein und sich somit auch von vielen Provisionsberatern abheben.

Argumente pro Dachfonds

Mit seinen drei Kapiteln „Produkt“, „Management“ und „Verkauf“, liefert dieses Werk eine ebenso umfassende, wie praxisnahe Hilfe für den Fonds-Vertrieb. Neben der Vermittlung von hochkarätigem Fachwissen werden auch konkrete Beispiele für das Verkaufsgespräch und die Umsatzplanung gegeben.



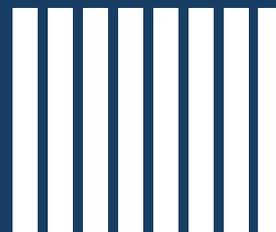
Der gelernte Bankkaufmann und studierte Betriebswirt **Wolfgang Sauer** war langjährig im Poolgeschäft tätig und über vier Jahre als Vertriebs-Chef für die BNP Paribas Asset Management GmbH verantwortlich.



Klaus Barde, Geschäftsführer der Gesellschaft für Finanzmarketing, ist Herausgeber vieler anerkannter Finanzfachtitel. Er hat sich zudem als unabhängiger Vertriebstainer für Fondsberater profiliert.

Erhältlich unter www.promakler.de

DACHFONDS Verstehen & Verkaufen



2. aktualisierte Ausgabe

Wolfgang Sauer · Klaus Barde