

Die Produktwelt der Honorarberater^{VDH}® und Honorar-Banker[®]

**Ein Netto-Tarif ist kein Honorar-Tarif.
100% Höchstprovision einmal anders verstanden.**

Honorarberater^{VDH}® und Honorar-Banker[®] beraten unabhängig von Produkten und Vergütungen Dritter. Dennoch benötigen sie für ihre Dienstleistungen ein Rundum-Paket, welches auch Produktlösungen berücksichtigt. Diese Produktwelt steht heute in einer großen Vielfalt zur Verfügung.

Es hat sich ein Parallel-Universum zu den provisionsbezahlten Tarifen und Angeboten entwickelt.

■ Versicherungsprodukte



Honorar-Tarife waren vor wenigen Jahren noch Mangelware. Dies hat sich gravierend geändert. Für alle Produktlösungen steht eine Vielzahl, zum Teil exklusiver Honorarberater-Tarife bereit. Sie sind zur Erfüllung der Grundsätze der bestmöglichen Kundenberatung und der Unabhängigkeit unverzichtbar. Einige Anbieter werden jedoch nicht müde dabei, einen Mix aus Honorar- und Provisions-Tarif zu kombinieren.

Honorar-Tarife sind darüber hinaus keine „nettoisierten Tarife“ – diese lassen nur Provisionen wegfallen, alle weiteren Kosten sind noch enthalten. Honorar-Tarife beinhalten keine Alphakosten (a), reduzierte Betakosten (b), sowie stark reduzierte Gammakosten (g). Der Verbund Deutscher Honorarberater verfügt über das umfangreichste Produktspektrum des Marktes und hat

nahezu alle Tarife in den letzten Jahren entwickelt. Einige Markttrends sind ebenfalls von Amberg, dem Sitz des VDH ausgegangen. So z.B. ETF-Fondspolizen oder technisch einjährige BU- und Risikolebensversicherungen.

Die Honorarberater waren es auch, die den britischen Versicherer Legal & General mit seinen Indexpolizen im Berater-Markt etabliert haben. Im Jahr 2004 vermittelten die Honorarberater fast 40% des gesamten Deutschland-Umsatzes von Legal & General. Nach dem Wegfall der Exklusivität schaffte man sich beim VDH neue Produktlösungen.

Für Honorarberater gibt es kein sowohl, als auch – nur ein entweder oder!

Die ersten KV-Honorar-Tarife in der Geschichte der PKV kommen ebenfalls von den Honorarberatern des VDH. Dies gilt auch für die ersten Dread Disease Polizen. Die Auswahl der Versicherer erfolgt nach einem qualitativen und anschließend quantitativen Ansatz. Hierzu zählen das Unternehmensrating (S&P, Fitch, etc.), Bedingungsrating (Franke & Bornberg, Morgen & Morgen) und die Zuverlässigkeit des Unternehmens in der Vergangenheit. Auf diese unverzichtbaren Ratings wird das quantitative Rating aufgesetzt. Z.B. gilt bei Renten-/Fondspolizen der Grundsatz: Keine Alphakosten, Betakosten max. 4,5% des Beitrages, Gammakosten max. 0,5% p.a. bzw. bei 0% Betakosten max. 1% p.a. auf das Deckungskapital. Darüber hinaus keine Stornokosten, keine erhöhten Fondskosten oder Ausgabeaufschläge bei Fondspolizen – Reduction in Yield unter 1,5% p.a. Und:

100% Transparenz des Versicherers bei den Kosten. Nur weil Honorar-Tarif auf einem Produkt steht, ist noch lange keine Qualität im Produkt. Einige Versicherer verpacken geschickt Mogelpackungen unter dem Begriff „Honorar-Tarif“ oder nennen diesen „Netto-Tarif“. Sehr oft liegen die Honorarberater-Tarife preislich deutlich unter den Direktanbietern. Wer rechnen kann, ist deutlich im Vorteil.

■ Wertpapier-Spektrum



Auch im Wertpapiergeschäft war vor noch kurzem die Abwicklung zum Net-Asset-Value durch Abmahnungen der Kapitalanlagegesellschaften geprägt. Die bloße Erwähnung des Verzichtes auf den Ausgabeaufschlag wurde sofort mit Discount gleichgesetzt und bekämpft. Zum Teil ist dies auch verständlich, findet man doch auch bei Discountern manchmal einen Hinweis auf Honorarberatung. Gegensätzlicher könnten aber Geschäftskonzepte nicht sein. Diese Unternehmen versuchen lediglich ihr Image als Berater, welches sie durch den Discount verloren haben, aus Alibigründen zu behalten.

Für Honorarberater gibt es kein sowohl, als auch – nur ein entweder oder! Warum hat Discount mit Honorarberatung nichts zu tun? Im Gegensatz zu den „Billigheimern“ wird die Bestandspflegeprovision ebenfalls zurückerstattet und das ohne Margen für Pools oder Vertriebe – im Schnitt sind das zwischen 15 und 20 bps mehr.

Spätestens hier ist das Modell des Produktverkaufs beendet. Das Produktspektrum der Honorarberater umfasst alle in Deutschland zugelassenen Fonds inklusive aller Exchange Traded Funds. Letztere besitzen große Beliebtheit bei Honorarberatern – ca. 40% des Nettozuflusses bei Honorarberatern entfallen auf die extrem preiswerten und oft überlegenen ETFs. Sie punkten durch ihre Flexibilität, keine Ausgabeaufschläge und enthalten keine Bestandspflegevergütungen. In den USA entfallen bereits 50% der Mittelzuflüsse auf ETFs und davon liefern 70% des Absatzes Fee based Advisors (Honorarberater).

Auch im Bereich der Zertifikate stehen seit 2008 transparente, gläserne und vertriebskostenfreie, maßgeschneiderte Honorarberater-Zertifikate zur Verfügung. Damit wurde auch in diesem Segment durch Honorarberater Geschichte geschrieben. Und es geht weiter. Viele namhafte KAGen bieten den Honorarberatern vermehrt institutionelle Anteilsklassen ohne Vertriebsprovisionen und mit dadurch deutlich günstigeren Management-Gebühren an. Darüber hinaus gibt es speziell für Honorarberater geschaffene standardisierte Vermögensverwaltungen (myIndex, myReal Estate) und auch Dachfondslösungen mit Management-Fee's deutlich unter 1% p.a. (TER inklusive Zielfonds)

■ Beteiligungen



Das Beteiligungssegment ist die schwierigste Kategorie für die Bereitstellung von honorarberaterauglichen Produkt- und Abwicklungslösungen. Dies bedeutet:

1. Umsatzabhängige Bonusregelungen sind nicht möglich
2. Grundsätzlich können nur Höchstprovisionen vereinbart werden
3. Agio-freier Einkauf (statt Rückerstattung) ist aus steuerlichen Gründen zu bevorzugen
4. Transparenz der Zahlungsströme ist unverzichtbar

Punkt 1: Fast alle Emissionshäuser verfolgen eine Vertriebspolitik, welche absatzabhängige Bonuszahlungen vorsieht. Damit soll erreicht werden, dass der Berater seinen Umsatz über einen Anbieter bündelt, um höhere Erträge zu erzielen. Die Beratungsleistung ist jedoch immer die Gleiche – un-

abhängig ob 10.000 Euro oder 1 Millionen Euro Umsatz. Hier liegt der Problemansatz für die Produktphilosophie des Honorarberaters.

Der Kunde bezahlt ein Honorar an seinen Berater – egal wie groß die Investition ist und erhält das Agio (falls nicht von vornherein erlassen) und die hinausgehenden Innenprovisionen erstattet. Er bezahlt die Beratungsleistung, nicht die Vertriebsleistung. Viele Emissionshäuser verstehen diesen ebenso einfachen wie gravierenden Unterschied nicht. Sie verhindern damit eine anlegergerechte Beratungsleistung.

Sie bringen sich zudem um qualitativ hochwertiges Geschäft, weil sie – und nun sind wir beim 2. Punkt – keine Vertriebsvereinbarungen zu Höchstbedingungen ohne Bonusstaffeln vereinbaren. Grundsätzlich sind aber für eine Zusammenarbeit mit Honorarberatern Höchstbedingungen erforderlich. Nicht etwa wegen des eigenen Verdienstes oder Discountmodellen, sondern wegen der Grundsätze der Honorarberatung sowie der Grundlagen ordnungsgemäßer Finanzberatung des Financial Planning Standard Board (FPSB e.V.)

Ein Kunde, der in der Vertriebsphase eines Produktes als erster zeichnet, ist einem später zeichnenden Kunden gegenüber benachteiligt, weil während der Zeichnungsphase die Bonusstaffeln zum Tragen gekommen sind.

Gleichzeitig würden Provisionsbestandteile einbehalten, die aber als Provision in den Verkaufsprospekten nachzulesen sind. Daher schließt der VDH nur Vertriebsvereinbarungen mit Produktgebern, deren Produkte grundsätzlich keine Bonusstaffeln enthalten und ausnahmslos zu Höchstbedingungen. Jegliche andere Vereinbarungen werden abgelehnt.

Der VDH behält im Beteiligungsgeschäft keine Margen ein und gibt dem Berater / Kunden die gesamte Provision weiter. Für die Dienstleistung berechnet er ein Honorar, welches dem Berater in Rechnung gestellt wird. Jeglicher Zahlungsverkehr wird durch einen Wirtschaftsprüfer (Punkt 4 siehe oben) gegenüber dem Berater und dem Kunden offen gelegt. Und nahezu alle Vertriebsvereinbarungen, derzeit mit 35 Emissionshäusern (darunter alle großen Gesellschaften), sehen den Agio-freien Einkauf (Punkt 3 siehe oben) vor.

Der Berater/Kunde erhält immer 100% der tatsächlichen Höchstbedingung. Als einzelner Berater könnte er diese nicht erreichen. Auch Bestandsprovisionen, die von einigen Emissionshäusern bezahlt werden und selbst vielen Beratern unbekannt sind, werden zu 100% weitergeleitet.

■ Finanzierungen



Im Finanzierungssegment benötigt der Berater die Möglichkeit einer margenfreien Finanzierungsabwicklung. Ferner das gesamte Umfeld eines professionellen Back Office. Dies kann seit 2003 gewährleistet werden. Die Abwicklung einer erfolgreichen Baufinanzierung wird ohne Zwischenhändlermargen für den Berater zu einer fixen Gebühr abgerechnet. Die gesamte IT, welche auf Bankebene zur Verfügung steht, nutzt der Berater für die Eingabe eines Finanzierungsfalles bis hin zur Genehmigung und zum Ausdruck des Darlehensvertrages. Zahlreiche Leasinggesellschaften stehen für Kunden aus dem Unternehmensspektrum zur Verfügung.

■ Betriebliche Altersversorgung



Für den Bereich der betrieblichen Altersversorgung werden häufig ungezillmerte Tarife ins Spiel gebracht. Diese Lösungen werden fälschlicherweise mit Honorar-Tarifen auf eine Ebene gesetzt. Doch der Unterschied ist eklatant! Im Schnitt liegen die Leistungen um bis zu 30% auseinander. Die Produktwelt im bAV-Segment ist sehr vielschichtig und komplett vorhanden. Versicherungslösungen und Fondslösungen stehen bereit. Große Namen wie Allianz und Generali, aber auch exzellente Nischenanbieter wie die Kölner Pensionskasse gehören dazu. Im Back Office können Consulting Lösungen in Anspruch genommen werden.

Doch bei allen Produktangeboten darf man im Segment der bAV nicht vergessen: Betriebliche Altersversorgung ist Unternehmensberatung und Personalpolitik – das Produkt gehört lediglich zum Schmuck des Beraters.

Fazit: Die Produktwelt für Honorarberater^{VDH}® und Honorar-Banker[®] ist sehr groß und häufig exklusiv dieser Zielgruppe vorbehalten. Im Mittelpunkt steht aber die Beratungsleistung – nicht das Produkt. Die Lösungsbeschaffung ist Serviceleistung. Sie macht die Beratungsleistung komplett.