

10 Jahre Honorarberatung

KURZ-CHRONIK EINER ENTWICKLUNG



Hätte man vor 10 Jahren geglaubt, dass der Gesetzgeber einmal den Berufsstand des Honorarberaters gesetzlich verankern könnte? Für viele Marktteilnehmer war es absolut nicht vorstellbar, dass die Honorarberatung überhaupt ein derart enormes Potenzial in Medien und Politik entwickeln kann. Im Jahr 2000 wussten die meisten Journalisten, die große Mehrheit der Marktteilnehmer, geschweige denn die Politik mit dem Begriff Honorarberatung etwas anzufangen. Heute steht die Honorarberatung ganz vorn. Sie ist der Maßstab für eine verbraucherorientierte, vorbildliche Finanzberatung. Einen entscheidenden Beitrag hierzu hat der im Jahr 2000 gegründete Verbund Deutscher Honorarberater (VDH) geleistet.

Vor 10 Jahren gab die Gesellschaft den Slogan aus „Wir organisieren Honorarberatung – die Zeit ist reif“. Heute gelten nahezu alle der vom VDH entwickelten Beratungs- und Produkt-Standards als Blaupause für Dritte. Sie sind die Wurzel, auf der alle neuen Anbieter in der Honorarberatung fußen. Der Qualitätsbegriff „Honorarberatung“ trägt unverwechselbar den Stempel des VDH.

2000

Der Start

Die Ausgangslage war denkbar schlecht, als man sich am 06.12.2000 zusammenfand, um einen Verbund für Honorarberater zu gründen.

Die „Internet – Blase“ hatte gerade die Märkte erschüttert. Und dann auch noch für Beratung zahlen – das konnte nicht klappen. So die einhellige Meinung der etablierten Produktvertriebe, Maklerpools und Produktgeber. Dennoch – das Abenteuer „Honorarberatung“ wurde gestartet.

Zunächst besuchte man ausgewählte Versicherungsgesellschaften, um Honorartarife für zukünftige Berater zu gewinnen. Immer wieder kam die gleiche Frage: „Wie viele Berater haben Sie bereits gefunden?“ Antwort: Keinen! Auf Seiten der Berater wurde umgekehrt die Frage nach den Möglichkeiten in der Produktauswahl gestellt. Ein Teufelskreis, in dem man sich bewegte. Keine Lösungen, keine Berater – keine Berater, keine Lösungen. Ein Problem, welches sich heute nicht mehr stellt.

2001

Die ersten Honorartarife

Und dennoch – mit einem Versicherungspartner, dessen Vorstand Prof. Wilhelm Zeidler ein großer Anhänger der Honorarberatung ist, plus Honorarvereinbarungen und Verträgen, ein bißchen Software und sehr viel Idealismus im Gepäck, ging es im April 2001 auf eine bundesweite Road show. Das Ziel: Gewinnung von professionellen Beratern. Und man wurde fündig. Über dreißig Berater, darunter eine Bank und ein namhaftes Beratungsunternehmen, schlossen sich der Idee an.

Diese Berater waren wirklich echte Idealisten. Denn zu bieten hatte man noch wenig. Ohne diese Pioniere wäre das Abenteuer schnell beendet gewesen. Aber: nun kalkulierte auch ein weiterer Personenversicherer eigens für die Berater des VDH neue Tarife. Schon damals hatte der VDH eine klare Definition für diese Tarife. Diese wird heute als allgemein verbindlich für die Gestaltung von echten Honorartarifen angesehen. Sie lautet:

- Keine Provisionen
- Keine laufenden Vergütungen oder Bestandspflegeprovisionen
- Keine mit Provisionen zusammenhängenden Verwaltungskosten
- Kein freies Bestimmungsrecht über die Höhe der Courtage (sog. Nettoisierungen)
- Keine Ausgabeaufschläge innerhalb von Fondspolizen

Die erste Fondsplattform in Deutschland

Doch auch im Bereich der Investmentfonds durfte sich der Verbund als Wegbereiter für die Honorarberatung sehen. Im September 2001 startete man gemeinsam mit der heute zur Union Investment zählenden Fondsplattform attrax aus Luxemburg die erste Fondsplattform in Deutschland.

Zum damaligen Zeitpunkt war der 100%ige Nachlass des Ausgabeaufschlages ein absolutes „no go“. Schnell hagelte es Unterlassungsaufforderungen von Kapitalanlagegesellschaften, wenn man nur das Wort Rabatt in den Mund nahm. Mit 55 Kapitalanlagegesellschaften stellte der VDH dann trotzdem erstmals über 2.200 Fonds gene-

rell ohne Ausgabeaufschlag zur Verfügung. Doch einen Haken hatte die Sache. Im Kontrast zu dieser Revolution behielt attrax vollständig die Bestandspflegeprovisionen ein – heute völlig unvorstellbar. Ohne Bestandsvolumen der Honorarberater gab es hier auch keinen Verhandlungsspielraum. Dies sollte sich jedoch schnell ändern. Bereits ein Jahr später wurden auch Bestandsprovisionen ausbezahlt und konnten dem Kunden erstattet werden. Als erster Anbieter in Deutschland führte der VDH damit auch die Erstattung von Kickbacks und Provisionen für die Beratung im Wertpapierbereich ein.

Erster Honorartarif in der PKV

Der Herbst des Jahres 2001 brachte zudem weitere Möglichkeiten für Honorarberater. Mit einer elektronischen Abwicklungsplattform und neun Produktgebern konnten auf einfache, zeitsparende Weise alle Sachversicherungen provisionsfrei angeboten werden. Und eine weitere, finanzmarkthistorisch einmalige Leistung geht auf das Konto des VDH: Der erste Honorartarif in der privaten Krankenvollversicherung wurde 2001 gemeinsam mit der Nürnberger Versicherung aufgelegt.

Zum Ende des Jahres 2001 zählte der VDH 80 Honorarberater, 55 Kapitalanlagegesellschaften, zwei Produktgeber für Personenversicherungen und elf Partner für Sachversicherungen.

2002

Beratungstechnologie

Das Jahr 2002 sollte weitere Errungenschaften für Honorarberater bieten. Besonders im Bereich der Beratungstechnologie wird aufgerüstet.

Honorarberater nutzen Depotberatungssysteme auf Basis der modernen Portfolio-Theorie von Harry M. Markowitz. Daneben kooperiert man mit XPS-Finanzsoftware, einem Anbieter für Financial Planning Systeme.

Mit insgesamt 78 Fondsgesellschaften verfügen die Berater nun über ein Fondsuniversum von über 3.500 Investmentfonds.

Im Bereich der Personenversicherungen erkennen zwei weitere Lebensversicherungsunternehmen den wachsenden Stellenwert der Honorarberater und kalkulieren auf Basis der VDH-Richtlinien echte Honorartarife.

Zum Ende des Jahres kann der VDH seine Mitgliedszahl mit bereits 148 Beratern nahezu verdoppeln.

2003

Vier Innovationen

Das Jahr 2003 startet ebenfalls mit Neuheiten. Auch Baufinanzierungen können nun völlig provisionsfrei abgewickelt werden. Als Pilotpartner der Qualitypool GmbH, einem Tochterunternehmen der Dr. Klein Gruppe, startet VDH ein vollelektronisches Baufinanzierungsangebot.

Nach langen Verhandlungen und politischer Überzeugungsarbeit kann mit €base erstmals eine deutsche Fondsplattform von Honorarberatern genutzt werden. VDH wird einer der ersten Partner von €base überhaupt. Nun unterstützt eine führende Fondsplattform aktiv das Honorarberatermodell. Generell werden nahezu alle Investmentfonds zum NAV angeboten.

Eine weitere Kooperation im Versicherungsbereich kann man mit Legal & General bekannt geben. Es werden extrem preiswerte Indexfondspolice angeboten. Zunächst sind für zwei Jahre die Police zu Sonderkonditionen exklusiv über VDH Honorarberater beziehbar.

Im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge können sich Honorarberater über Honorartarife für Pensionskassen freuen.

Mit Ablauf des Jahres 2003 haben sich 236 Berater für den Weg der Honorarberatung mit dem VDH entschieden.

2004

Wertpapierabwicklung zum NAV

Vollbank-Kooperation, Zeitwertkonten, Research und über 100 Mio. Beitragssumme im Personenversicherungssegment sind die Themen im Jahr 2004.

Mit der Augsburger Aktienbank gewinnen die Honorarberater eine Vollbank zur Abwicklung ihres Geschäftsmodells. Exklusiv wird ausschließlich den Partnern des VDH die Wertpapierabwicklung zum NAV ermöglicht. Hierfür wird das Wertpapier-Service-Konto eingeführt. Gleichzeitig bietet man gemeinsam mit den Augsburgern als Depotbank Zeitwertkonten an.

Neu ist das institutionelle Research, mit dem Honorarberater noch mehr Service und Qualität liefern können.

Mit nunmehr 304 angeschlossenen Beratern wächst der VDH plangemäß. Zwischenzeitlich stehen acht Personenversicherungsunternehmen, fünfzehn Baufinanzierungspartner und auch bereits die ersten sechs Emissionshäuser aus dem Beteiligungsmarkt zur Verfügung. Alle Produkte sind transparent gepreist und damit tauglich für die Honorarberatung.

2005

Im Zeichen von ETFs & Software Honoratio 1.0.

Ausbau des Softwareangebotes, Einführung von ETF-Lösungen, Schaffung einer Bank- und Beteiligungsplattform und der Start einer österreichischen Vollbank-Kooperation stehen 2005 auf dem Plan. Um den Honorarberatern weitere Möglichkeiten bei der Auswahl von Depotbanken bereitstellen zu können, wird eine Kooperation mit der Capital Bank, einer Vollbank in Österreich vereinbart. Über 50 Kapitalanlagegesellschaften stehen zur Auswahl bereit. Alle Fonds werden auch hier ausgabeaufschlagfrei bezogen.

Bei den Lösungen im Asset-Management bietet der Verbund erstmals umfangreiche Unterstützung in der Beschaffung von Exchange Traded Funds und bietet hierfür Seminare an. Darüber hinaus wird mit myIndex erstmals eine Vermögensverwaltung auf ETF-Basis aufgelegt.

Im Sommer 2005 startet die Software Honoratio 1.0. Das System vereinfacht die Prozesse des Honorarberaters im Tagesgeschäft. Alle Angebots- und Beratungssysteme, Verträge und Informationen rund um das Produktangebot und des Dokumentenwesens sind hier innerhalb einer Anwendung integriert. Im gleichen Monat stellt der VDH die Bankplattform myDepotweb zur Verfügung. myDepotweb konsolidiert alle Wertpapierbestände plattformübergreifend in einer Lösung.

Ende des Jahres 2005 nutzen 476 angeschlossene Berater die Dienstleistungen des VDH. Insgesamt stehen nun zehn Personenversicherer, achtzehn Sachversicherer, über 250 Kapitalanlagegesellschaften, eine Fondsplattform und zwei Vollbanken, sowie fünfzehn Finanzierungspartner bereit. VDH startet zudem ein Angebot für die honorarbierte Abwicklung von geschlossenen Fonds – ausgabeaufschlagfrei und mit vollständiger Erstattung aller Provisionen.

2006

Software myDepotweb 2.0

myDepotweb 2.0 mit zahlreichen zusätzlichen Funktionen, wie beispielsweise einer Beteiligungsplattform und umfangreichen Reportingmöglichkeiten, wird eingeführt. Die Weiterentwicklung geht einher mit einer Kooperation mit der Fondsdepotbank. Jetzt stehen mit der Augsburger Aktienbank, ebase, der Capital Bank und der Fondsdepotbank vier Verwahrstellen für die



Das Berufsbild Honorarberatung steht an: Ministerialdirektor Dr. Christian Grugel, BMELV, Berlin, auf dem Honorarberater-Kongress 2009.

Abwicklung von Wertpapierdepots zur Verfügung. Alle Banken sind konsolidiert in myDepotweb integriert.

Mit der quirin bank setzt die erste reine Honorarberater-Bank auf die Unterstützung durch den VDH.

Der Verbund ist wieder kräftig gewachsen. 564 Berater sind jetzt angeschlossen und verfügen über elf Personenversicherungspartner, neunzehn Sachversicherungspartner, über 250 Kapitalanlagegesellschaften, fünfzehn Emissionshäuser und fünfzehn Baufinanzierungspartner. Im Buchhandel erscheint erstmals das Magazin „Honorarberatung“ des BHM Fachmedienverlages.

2007

Das erste reine Honorarberater-Haftungsdach / Die ersten deutschen ETF-Fondspolizen / Die Marke Honorarberater^{VDH} wird etabliert / Erstes Symposium zur Honorarberatung

Das neue Jahr steht ganz im Zeichen der MiFID. Der Verbund überarbeitet alle Vertragsmuster und macht diese fit für die neue Richtlinie. Darüber hinaus vereinbart der VDH eine exklusive Kooperation in der Honorarberatung mit dem Haftungsdachanbieter Goncalves & Spee Asset Management AG in Düsseldorf. Das besondere der Zusammenarbeit: GSAM erhält für seinen Service ausschließlich ein Honorar und behält keine Anteile an Provisionen ein. Damit ist das erste reine Honorarberater-Haftungsdach geboren. Der Honorarberater verfügt darüber hinaus über ein völlig offenes Produktspektrum, ohne die sonst bei Haftungsdächern üblichen Einschränkungen.

In diesem Zuge baut VDH auch seine Technologie aus und stellt ein institutionelles Portfolio-Management-System bereit. Die Möglichkeiten sind umfangreich. Rebalancing, Verlustschwelledefinition, automatisiertes Reporting, Transaktionsschnitt-

„Heute gelten nahezu alle der vom VDH entwickelten Beratungs- und Produkt-Standards als Blaupause für Dritte. Sie sind die Wurzel, auf der alle neuen Anbieter in der Honorarberatung fußen. Der Qualitätsbegriff „Honorarberatung“ trägt unverwechselbar den Stempel des VDH Verbund Deutscher Honorarberater.“

stellen und Sammelorder bis hin zu Vermögensverwaltungsfunktionen.

Im Produktbereich wird das Angebot weiter ausgebaut. Mit dem ausserbörslichen Bezug von ETFs liefert VDH Honorarberatern eine besonders günstige Abwicklung. Zusätzlich können auf diesem Weg auch Sparpläne für ETFs einbezogen werden.

Im Versicherungssegment entwickelt der Verbund die erste Generation von ETF-Fondspolizen in Deutschland. Zum Start stehen vierzig ETFs und elf aktiv gemanagte Fonds zur Verfügung. Mit einem Reduction in Yield von unter 0,80% p.a. setzt man Maßstäbe. Die Polizen sind auch als Rürup-Polizen verfügbar. Mit einem bezahlten Jahresbeitrag von knapp 6 Mio. Euro ist man von Beginn an erfolgreich gestartet. Im Herbst findet das erste Symposium: Etablierung der Honorarberatung in Deutschland mit über 200 Teilnehmern im Palais Büsing in Offenbach statt. Zwanzig Aussteller aus den Bereichen Versicherungen, Software und Asset-Management präsentieren ihre Lösungen für Honorarberater.

Hinsichtlich der Qualitätssicherung in der Honorarberatung werden die drei elementaren Leitlinien für die Honorarberatung in Deutschland erarbeitet und definiert. Sie lauten:

Honorarberatung

- ist eine Dienstleistung neutraler Berater, bei der ausschließlich das Know How und der Zeitaufwand vergütet werden
- beruht auf völliger Transparenz und der Ablehnung jeglicher offener und versteckter Vergütungen durch Dritte
- verfolgt die nachhaltige Betreuung von Mandanten in deren ausschließlichen Interesse

Gleichzeitig wurde die Marke Honorarberater^{VDH} und ein Register (<http://register.honorarberater.eu>) geschaffen, in dem sich Berater finden, die verbindlich die Leitlinien anerkennen haben. Nur diese Berater tragen das geschützte Qualitätssiegel Honorarberater^{VDH}.

Die Beraterzahl ist auf 880 Berater angestiegen. Es stehen dreizehn Personenversicherungspartner, zwanzig Sachversicherungspartner, fünfzehn Baufinanzierungspartner, über 250 Kapitalanlagegesellschaften und 24 Emissionshäuser zur Verfügung.

2008

„Super-Software“ BeraterWelt setzt in der Finanzwelt neue Maßstäbe

Die Verbraucheranfragen nach Honorarberater^{VDH} steigen erstmals auf über 1.000 Anfragen monatlich. Viele VDH Berater profitieren hiervon sehr stark. Auf dem zweiten und dritten Symposium in Hamburg und Offenbach nehmen über 500 Berater teil. Im Bereich der betrieblichen Altersversorgung wird eine strategische Partnerschaft mit Allianz Pension Partners vereinbart.

Im Bereich der Technologie rüstet VDH mit der neuen BeraterWelt enorm auf. Jetzt ist auch eine komplett vernetzte Technologie, speziell auf die Bedürfnisse von Honorarberatern zugeschnitten, verfügbar. Die Technologie verfügt über ein umfangreiches Customer-Relation-Management System (CRM), in dem alle kundenspezifischen Kontakte, Notizen, Termine und Dokumente verwaltet werden. Darüber hinaus verfügt die Technik über eine automatisierte Beratungsprotokollierung, welche jeden Schritt, den der Berater mit seinem Kunden unternimmt, in der Beratungshistorie festhält. Neben den Verwaltungsaufgaben sind eine Finanzanalyse und ein Vermögensplanungstool integriert. Beim Research kann der Berater auf eine Datenbank mit über 12.000 Wertpapieren zurückgreifen.

Kernelement des exklusiven Systems ist jedoch die automatisierte Honorarabrechnung und Kickbackerstattung. Der Berater ist damit in der Lage, jeden Beratungsschritt und das damit verbundene Honorarmodell darzustellen. Im Wertpapierbereich werden über Schnittstellen zu den Depotstellen automatisch die erhaltenen Bestandspflegeprovisionen eingelesen und dem Kunden transparent in seiner Honorarabrechnung dargestellt und rückvergütet. Mit einer DTA-Schnittstelle ist der Einzug des Honorars mit jedem handelsüblichen Online-Banking-System ein Kinderspiel. Egal ob 100 Mandanten oder 1.000 Mandanten – es gibt nur eine Lastschrift.

Darüber hinaus verfügt neben myDepotweb auch die BeraterWelt über Schnittstellen zu den jeweiligen Depotbanken und stellt umfangreiche Auswertungs- und Reportingfunktionen bereit.

2008 schließt das Jahr mit über 1.000 angeschlossenen Beratern. Die Produktpalette ist auf über 20 Personenversicherungspartner angewachsen, davon ein Großteil exklusiv für Honorarberater^{VDH}. 20 Sachversicherungspartner, 15 Bankpartner für Wohnbaufinanzierungen und 35 Emissionshäuser werden von den angeschlossenen Unternehmen genutzt.



Messe & Kongress Honorarberatung Oktober 2009 im Hermann Josef Abs Saal der Deutschen Bank, Frankfurt.

2009

Der VDH erarbeitet Vorschläge zur gesetzlichen Umsetzung der Honorarberatung / Einführung des Netto-Prinzips / VDH ist das meist zitierte Unternehmen im deutschen Finanzmarkt / Wissensforum-Honorarberatung

Das Jahr 2009 startet mit einem Erdbeben in der Finanzbranche. Nach einer Studie des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz verlieren Anleger jährlich zwischen 20 und 30 Mrd. Euro durch schlechte Finanzberatung und Vermittlung. Die Studie bestätigt, dass die Honorarberatung eine mögliche Lösung für dieses Problem ist. Es beginnt eine intensive und kontrovers geführte Diskussion um das Für und Wider der Honorarberatung in Deutschland. Auf ausdrücklichen Wunsch von Bundesverbraucherschutz-Ministerin Ilse Aigner im Rahmen einer Fachtagung am 18.03.2010 in Berlin, erarbeitet die VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater Vorschläge und die erforderlichen gesetzlichen Änderungen zur Förderung der Honorarberatung in Deutschland. Der VDH vertritt die echte Honorarberatung auf politischer Ebene in Berlin auch am 23.07.2009 und am 18.12.2009 bei den Fachtagungen des Verbraucherschutzministeriums. Das BMELV-Thesenpapier entspricht großteils den Forderungen des VDH.

Das Medieninteresse ist enorm. Über 500 Presseberichte, in denen der VDH zitiert wird, erscheinen. Damit ist der Verbund das meist zitierte Unternehmen im deutschen Finanzmarkt. Unter anderem werden HonorarberaterVDH® mehrfach in Publikationen von FINANZtest sowie Sendungen von WISO und Plusminus empfohlen.

Das Netto-Prinzip

Mit der Einführung des Netto-Prinzips für das Wertpapiergeschäft gelingt dem VDH Honorarberatung 2/2010

eine Sensation. Erstmals werden alle von der Bank vereinnahmten Kickbacks zu 100% ohne Marge für die Bank oder Dritte an die Kunden durchgeleitet. Die Konditionen sind im Schnitt bis zu 40% höher, als ein klassischer Vermittler über Pools an Vergütungen erhält und seinen Kunden erstatten kann. Darüber hinaus erhebt die Bank keine Depotgebühren, Transaktionskosten oder sonstige versteckte Gebühren. Dies stellt ein Novum dar. Die Bank wird vom Berater mit einem fixen Honorar vergütet. Der Kunde bezahlt ausschließlich ein Honorar an den Berater.

IFH Institut für Honorarberatung

Im Bereich der Aus- und Weiterbildung liefert der VDH nun sein gesamtes Know-how aus 10 Jahren Honorarberatung in Deutschland an das neu gegründete IFH Institut für Honorarberatung. Das IFH startet damit das Wissensforum-Honorarberatung als erstes Online-Portal für Honorarberatung. Die Entwicklungsdauer für dieses Projekt betrug mehr als 18 Monate. Erstmals wird nun ein breites und fundiertes Wissen rund um das Thema Honorarberatung auf einfache und preiswerte Art und Weise zugänglich gemacht. Im Jahr 2009 sind bereits knapp 400 Mitglieder beim IFH Wissensforum registriert. Über 1.000 Teilnehmer haben an den Online-Seminaren teilgenommen.

2009 startet zudem auch die zweite Generation von ETF-Fondspolizen. Noch günstigere Bedingungen und preiswertere Gebühren werden vereinbart. Novum der 2.Generation: Bedingungsgemäß werden den Versicherten 100% der Kickbacks (Netto-Prinzip) bei der Auswahl von aktiven Fonds als Rückerstattung garantiert.

Messe & Kongress Honorarberatung

Im Oktober 2009 findet erstmals die Messe & Kongress Honorarberatung statt. Die Eröffnungsrede wird von Ministerialdirektor

2010

Lehrgang zum „Geprüften Honorarberater (IFH)“ gestartet

Der Start zum Lehrgang I/2010 dokumentiert, daß der gemeinsam mit dem Ausbildungsanbieter Tutor-Consult entwickelte viermonatige Lehrgang zum „Geprüften Honorarberater (IFH)“ von den deutschen Honorarberatern angenommen wird. Der Lehrgang vermittelt alle erforderlichen Grundlagen, um eine verbraucherorientierte und hochqualifizierte Beratungsleistung auf Honorarbasis erbringen zu können. Lehrgang II/2010 startet zum 01. April.

Mit Honorarberater-Konferenzen, jeweils im März und September, wird die Kommunikation zwischen den echten Honorarberatern intensiviert. Noch mehr Beratungs Know-how, Praxis-Tipps und Netzwerkbildung auf hohem Niveau sind die Ziele.

HEUTE

Die VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater hat die Fundamente wie auch das Haus für eine verbraucherorientierte, echte Honorarberatung in Deutschland geschaffen. Die gesamte Infrastruktur, verbindliche Begriffs- und Leistungs-Definitionen, Imagebildung, Know-how und Qualifikation wurden in nur zehn Jahren fest im deutschen Finanzmarkt verankert.

Mit der anstehenden gesetzlichen Umsetzung eines Berufsbilds der Honorarberatung erfüllt sich für den VDH die Vision von einem fairen Finanz-Beratungsmarkt für alle Verbraucher. Danach gilt es, auf breiter Ebene allen interessierten Marktteilnehmern die besten Voraussetzungen zum Start in das neue Berufsbild an die Hand zu geben.