

Vergütungsmodelle für Honorarberater

Honorare sind kein Ersatz für entgangene Provisionen



Dieter Rauch, Geschäftsführer VDH GmbH, Verbund Deutscher Honorarberater

Die Diskussion der verschiedenen Vergütungsmodelle für Finanzberatung/Vermittlung ist häufig davon bestimmt, ein Honorar für die Beratung mit der entgangenen Provision einer Vermittlung zu vergleichen. Dieser Vergleich geht von der Annahme aus, ein Honorarberater macht das Gleiche wie ein aus dem Produkt vergüteter Vermittler. Es handelt sich bei dem Beruf des Honorarberaters jedoch um eine andere Kerndienstleistung. Der Finanzmakler berät mit dem Ziel einer Produktvermittlung – er kümmert sich um die Ergebnisse der Diagnose.

Der Honorarberater ist völlig unabhängig von der Vermittlung eines Produktes – er stellt die Diagnose. Die Vergütung erfolgt ausschließlich für die Zeit und das Know-how. In der öffentlichen Wahrnehmung kursiert im Zusammenhang mit der Vergütung des Honorarberaters zudem häufig die Annahme, die Vergütung erfolge ausschließlich mit Stundensätzen. Die Fakten sehen anders aus. Vergütungsmodelle sind.

Honorarberatung 2008

- Stundensatz
- Vermittlungshonorar
- Betreuungshonorar
- Erfolgshonorar
- Beratungs-, Geschäftsbesorgungs-, Betreuungshonorar
- Pauschalhonorar

■ Stundensatz-Honorar

Die Vergütung durch einen Stundensatz ist ein ehrliches und von Produktvermittlung unabhängiges Modell der Bepreisung der Beratungsleistung. Die Vorteile für den Berater liegen in der exakten Kalkulation seiner Leistung. Jeder Arbeitsschritt und Aufwand wird festgehalten und in Rechnung gestellt. Genau hier liegt aber auch das Problem dieses Modells. Der Mandant ist häufig nicht in der Lage die einzelne Leistung nachzuvollziehen. Das stellt den Mandanten stetig vor eine Vertrauensfrage, die auf Dauer die Berater – Mandanten – Beziehung belastet. Für den Berater bedeutet dieses Modell einen kaufmännischen Zusatzaufwand, denn jeder Schritt ist festzuhalten und zu dokumentieren, um in Rechnung gestellt werden zu können. Das Stundensatz-Honorar eignet sich insbesondere für einmalige Aufträge ohne

weitere Nachbetreuung, z.B. der Überprüfung einer Immobilienbeteiligung.

■ Vermittlungs-Honorar

Diese Form der Vergütung hat mit einer Beratung auf Honorarbasis am wenigsten zu tun. Im Mittelpunkt steht die Vermittlung eines Produktes – das unterscheidet sich in keinem Punkt von der klassischen Provisionsvermittlung. Der Vorteil für den Mandanten liegt in der Produktgestaltung, da es sich, zumindest im Versicherungsbereich, um einen courtagefreien Tarif handelt. Es ist allerdings zu beobachten, dass es auch einige Marktteilnehmer gibt, die z.B. im Beteiligungs- und Wertpapiersegment Courtagen und Honorare vermischen. Für den Mandanten besteht zu dem die Gefahr, dass die Produktempfehlung abhängig von einer anschließenden Vergütung erfolgt. Für den professionellen Berater scheidet diese Form der Vergütung aus. Sie eignet sich für den Vermittler, der seine Leistung über das Produkt definiert.

■ Betreuungshonorar

Das Betreuungshonorar fokussiert sich auf die laufende Betreuung der Vermögenssituation. Dieses Modell eignet sich im Besonderen für die Betreuung großer Vermögen oder von Unternehmen. Der Berater fungiert als „Administrator“ und koordiniert



■ Zeitaufwand und Know-how: Allein diese Leistungen werden dem Honorarberater honoriert.

die gesamte Abwicklung. Er überwacht und berät bei Notwendigkeit, z.B. bei Marktgeschehnissen oder Änderung steuerlicher oder rechtlicher Rahmenbedingungen. Die Anforderungen an den Berater sind auf hohem Niveau – er braucht die Akzeptanz und das Vertrauen, sowohl bei seinem Mandanten, als auch bei allen weiteren Beratern (z.B. Steuerberater) des Mandanten. Die Kalkulation richtet sich in der Regel an die betreuten Volumen und den Umfang der Betreuungstätigkeit.

■ **Erfolgs-Honorar**

Von einem definierten Erfolg abhängig zu sein, bürgt das Risiko der Erbringung einer Dienstleistung, die im Anschluss nicht vergütet wird. Betriebswirtschaftlich betrachtet ist diese Form der Vergütungsvereinbarung nicht kalkulierbar und ineffizient. Die Dienstleistung ist bei „Erfolgslosigkeit“ die Gleiche. Aus Sicht des Mandanten stellt sich das Bild natürlich genau umgekehrt dar – er bezahlt nur dann, wenn auch bei ihm ein wirtschaftlicher Vorteil entsteht. Die Akzeptanz ist daher beim Kunden sehr hoch – er geht kein Risiko ein und erhält möglicherweise eine kostenlose Dienstleistung.

Im Versicherungssegment wird dieses Modell oft mit der Einsparung von Prämien in Verbindung gesetzt – dies bürgt für den Kunden ein unkalkulierbares Risiko. Das Produkt rückt aus dem Gesichtspunkt der Ersparnis in den Fokus – da der Berater nur bei entsprechender Einsparung (Erfolg) bezahlt wird. Weiter ist dieses Modell – ähnlich dem Vermittlungshonorar-Modell – extrem produktabhängig. Das Erfolgshonorar ist aus Sicht des Honorarberaters unattraktiv.

■ **Beratungs-, Geschäftsbesorgungs-,
Betreuungs-Honorar**

Eines der am häufigsten anzutreffenden Kalkulationsmodelle ist die individuelle

Aufteilung der Prozesse. Diese unterteilen sich in den Beratungsteil, die Produktbeschaffung und die anschließenden Betreuung.

Jeder Arbeitsschritt kann individuell kalkuliert und bepreist werden. Sowohl für den Berater, als auch für den Mandanten bietet dieses Modell eine höchst transparente und betriebswirtschaftlich interessante Basis.

Die Beratungsleistung, z.B. Finanzplanung oder Depotoptimierung, wird in der Regel mit einem Pauschalhonorar (intern mit einem kalkulierten Stundensatz unterlegt) kalkuliert.

Diese Vergütung ist unabhängig von einer eventuell späteren Produktvermittlung. Die Ergebnisse der „Diagnoseleistung“ führen unter Umständen zu einer notwendigen Produktbeschaffung. Diese wird mit definierten Honorarsätzen (Tabellen) abgerechnet. Ähnlich einem Gebührenverzeichnis wäre eine mögliche Berechnung analog des Aufwandes mit verschiedenen Sätzen möglich.

Ein erhöhter Aufwand wird z.B. mit dem vollen Satz (10/10) abgerechnet, ein verminderter Aufwand, z.B. für standardisierte Massenprodukte mit 3/10.

Die anschließende Betreuungsleistung wird durch eine Servicegebühr sichergestellt. Die Servicegebühr kann in Abhängigkeit vom Betreuungsaufwand durch eine monatliche Pauschale vergütet werden.

Eine weitere Möglichkeit ist die Höhe der Vergütung in Relation zum betreuten Vermögen zu stellen. Eine Mischung aus Grundvergütung und Volumenabhängigkeit ist ebenfalls möglich.

Nachteilig wirkt sich die ständige Verhandlung und Abrechnung von Beratungsleistungen aus. Diese werden in der Servicegebühr nicht berücksichtigt. Dies führt möglicherweise zu einer gewissen Ablehnung beim Verbraucher.

■ **Pauschal-Honorar**

Das bei Partnern des Verbundes Deutscher Honorarberater erfolgreichste Geschäftsmodell ist die Berechnung eines über alle Prozesse hinweg kalkulierten Pauschal-Honorars – oder auch Flatrate genannt.

Es zeichnet sich durch absolute Transparenz und Nachvollziehbarkeit aus. Zudem finden keine laufenden, für jede Tätigkeit erneut erforderlichen Honorarverhandlungen statt. Für die Erstberatung wird ein einmaliges Honorar in Rechnung gestellt. Alle folgenden Leistungen, wie Produktbeschaffung und Betreuung werden durch feste Sätze und mit einem Grundhonorar abgedeckt.

Alle anfallenden Provisionen aus Beteiligungen und Wertpapiergeschäften werden offen gelegt; durch einen Wirtschaftsprüfer (für VDH Partner in der Mitgliedschaft enthalten) bestätigt und dem Mandanten erstattet. Versicherungslösungen werden ausschließlich durch Honorararife abgedeckt.

Dieses Modell eignet sich auch insbesondere für Banken – wie dies das Beispiel des VDH Kunden „quirin bank“ zeigt. Betriebswirtschaftlich unter die Lupe genommen, erweist sich deutlich die Überlegenheit dieses Ansatzes – sowohl für den Mandanten, als auch für den Berater/Bank.

Vergütung

Honorarberatung ist eine eigenständige Dienstleistung für professionelle Berater.

Sie erfordert intelligente Vergütungsmodelle – unabhängig von jeglicher Produktvergütung. Die Vergütung erfolgt für den Zeitaufwand und das Know-how, sowie für eine nachhaltige und langfristige Betreuung. Sämtliche Produktvergütungen müssen offen gelegt und rückvergütet werden. Insbesondere im Beteiligungs- und Wertpapiergeschäft erfordert dies technologische Unterstützung und Abrechnungssysteme.