

2. Symposium: Etablierung der Honorarberatung in Deutschland

Honorarberater dokumentieren in Hamburg wachsende Marktposition.

VDH gewinnt strategische Partnerschaften.



Die Elbkuppel, Hotel Hafen Hamburg, war Schauplatz des zweiten großen Symposiums zur Etablierung der Honorarberatung in Deutschland. Die Veranstaltung dient als Plattform zum Meinungsaustausch von Wissenschaft, Produktgebern, Honorar-Bankern und freien Finanzdienstleistern.

Der Verbund Deutscher Honorarberater gab in diesem Rahmen strategische Partnerschaften mit den Häusern Allianz, Morgan Stanley und VERITAS SG bekannt. Die neuen Partner bieten ihre Leistung in den Bereichen betriebliche Altersversorgung (Allianz), gläserne Zertifikate (Morgan Stanley) und ETF-DACHFONDS Anteilsklasse VDH (VERITAS SG). Als Fazit zum 2. Symposiums sind fünf Punkte zu benennen:

1. Die Etablierung der Honorarberatung in Deutschland schreitet dank der gesetzlichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen schnell voran.
2. Die für Honorarberatung benötigte Infrastruktur und Produktwelt ist vollständig abrufbereit.
3. Die Produktwelt steht den speziellen Anforderungen von Honorarberatern offen gegenüber.
4. Nettoisierte Provisionstarife sind keine Lösung für Honorarberater und deren Mandanten.
5. Pools und Vertriebe können keine Lösungen und keine Infrastruktur für echte Honorarberatung bieten.

Philipp Mertens, von der auf Finanzdienstleister spezialisierten **Kanzlei BMS** in Düsseldorf, stellte in seinem Vortrag die Rahmenbedingungen für Honorarberater als günstig dar. Durch die EU-Vermittlerrichtlinie, MiFID und VVG-Reform, sowie die Informationspflichtenverordnung können Honorarberater mit Ihrem Beratungsangebot punkten. Die gesetzlichen Rahmenbedingungen sind wie geschaffen für eine Dienstleistung auf Honorarbasis.

Dr. Berthold Ströter, verantwortlicher Aktuar und Vorstand der **Fortis Deutschland Lebensversicherung AG**, stellte in seinem Vortrag ergänzend fest: „Honorartarife sind mehr als nur provisionsfreie Tarife. Sie müssen die Flexibilität und Beratungspflichten der Berater ermöglichen“.

Ein Highlight des Symposiums war die Präsentation von **Prof. Dr. Dr. h.c. Martin Weber, Universität Mannheim**. In lockerer Art trat er den wissenschaftlichen Nachweis an, dass aktives Fonds-Management sich nicht lohnt und nur selten Mehrwerte schaffen kann.

Karl-Matthäus Schmidt, Vorstandssprecher der **quirin bank AG** und **Thorsten Michalik**, Leiter Aktien ETF **Deutsche Bank db x-tracker**, zeigten Lösungen

zur Abgeltungssteuer auf. Ein deutliches Signal in Richtung Dachfondsindustrie ging von der **quirin bank** aus, die die hohen Kosten von bis zu 4% bei Dachfonds monierte. Diese ließen die steuerlichen Vorteile zweifelhaft erscheinen. Mit ETFs seien daher inklusive Honorar und Steuerbelastung die besseren Resultate erzielbar. Die Überlegenheit von ETFs verdeutlichte **Thorsten Michalik** anschaulich mit seiner Darstellung. Er untermauerte die Aussagen der **quirin bank** mit Zahlen und Fakten.

Eine Weltpremiere und Produktinnovation stellte **Roland Lang**, Executive Director von **Morgan Stanley** für strukturierte Produkte, vor. Erstmals sind Zertifikate gläsern und ohne Vertriebsmargen konzipiert worden. Sie markieren den Beginn einer neuen Produkt-Kategorie für Honorarberater.

Dank der Allianz-Partnerschaft mit dem VDH können auch in der betrieblichen Altersversorgung honorarbasierete Beratungsleistungen eines Marktführers angeboten werden. **Martin Katheder**, Mitglied der Geschäftsleitung der **Allianz Pension Partners**, demonstrierte auf hohem Niveau Herausforderungen und Lösungen in der betrieblichen Altersversorgung. In seinem Vortrag wurde deutlich, dass in diesem Segment höchstqualifizierte Berater gefragt sind. Produktverkauf auf Provisionsbasis stellt hier keine glaubwürdigen Lösungen bereit.

Mit **Uwe Siebert**, Gesellschafter Geschäftsführer der **Sineus Financial Services GmbH**, stellte sich ein langjähriges VDH Partnerunternehmen und eines der ersten reinen Honorarberatungsunternehmen Deutschlands vor. Sineus demonstrierte, wie Honorarberatung beim Kunden umgesetzt wird.

3. Symposium: „Wege zum Honorar-Banker“

14. Oktober · Palais Büsing, Offenbach
www.symposium.honorarberater.eu

Das 3. Symposium zur Etablierung der Honorarberatung in Deutschland informiert über die „Wege zum Honorar-Banker“. Es werden ausgereifte Lösungen für Banker vorgestellt, die den Schritt in die Selbständigkeit planen. Seit Anfang 2008 kommen acht von zehn Interessenten der Honorar-Beratung aus dem Bankgewerbe.

Honorar-Banker® ist als eingetragenes Markenzeichen eine Marke der VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater.