



## Die bAV: ein klassisches Honorarberatungsthema

*In der Diskussion um das Für und Wider der Honorarberatung wird z. T. mit harten Bandagen gekämpft. „Die einzig wahre Lösung“, „die Vorteile sind bestechend“ rufen die Befürworter. „Zu teuer“, „will der Kunde nicht“ erwidern die Skeptiker. Wenn es aber um die Betriebliche Altersversorgung geht, findet sich schnell ein Konsens: „Ja, das könnte gehen, schließlich gibt es in dem Bereich bereits seit Jahrzehnten die Honorarberatung“.*

Es stimmt: Unternehmen zahlen seit Jahren Honorar für die Leistungen in der Betrieblichen Altersversorgung. Dazu zählen z. B. Jahresgutachten oder konzeptionelle Beratungen. Allerdings ist es nicht ganz korrekt, von einer Honorarberatung zu sprechen. Warum? Weil sich häufig zusätzlich dieselben Berater durch Provisionen refinanzieren, sobald es um Produkte geht. Dies wird auch unter der Hand zugegeben: „Richtig verdienen können wir nur etwas, wenn wir auch die Versicherungen bekommen“. Es sind also Mischformen, die am Markt anzutreffen sind. Zudem: die Mehrheit der Beratung in der bAV wird vollständig auf Provisionsbasis erbracht. Dass dies kritisch zu beurteilen ist, liegt auf der Hand. Dies zeigen zwei nicht übertriebene, häufig vorkommende Fälle aus der Praxis:

### ■ Problemfeld Mischformen: Praxisfälle

Fritz Solltan ist Apotheker und hat das 64. Lebensjahr bereits überschritten. Er ist körperlich und geistig fit und will noch weiter-

arbeiten. Dennoch kommt das Thema „Unternehmensnachfolge“ und „Ruhestand“ immer mehr in den Fokus. Für seine Mitarbeiter hat er bereits vor Jahren etwas vermeintlich Gutes für deren Ruhestand tun wollen. Daher ließ er sich von einem „Spezialisten“ beraten. Das Ergebnis: Eine Unterstützungskasse ist das richtige Konzept, liquiditätsmäßig wenig belastend und rückversichert über eine britische Lebensversicherung. Als es nun um die Bewertung der Apotheke geht, kommt das böse Erwachen. Das ganze Konstrukt steht auf wackligen Beinen, die Versorgung der Mitarbeiter ist alles andere als gesichert, der Apotheker haftet persönlich für Deckungslücken. Das ganze Konstrukt kostete ihn damals ca. 18.000 € Provisionen. Das weiß Solltan aber erst jetzt.

Ein anderes Beispiel: Gesellschaftergeschäftsführer Dr. Drohne hat sich vor 20 Jahren eine Pensionszusage erteilt. Auf die Idee brachte ihn sein Steuerberater, umgesetzt wurde dies „kostenlos“ über einen freien Finanzvermittler. Bis vor wenigen Monaten glaubte der Unternehmer, dass er

die vereinbarte Rente ab dem 65. Lebensjahr erzielen wird. Heute ist er klüger. Das Kapital reicht – aufgrund deutlich gesunkener Ablaufleistungen der Rückdeckungsversicherung, gesunkener Renditen für „sichere Anlagen“ und der steigenden Lebenserwartung – gerade mal 14 Jahre. Dann ist das Geld verbraucht. Die Provision lag übrigens damals bei ca. 10.000 DM.

Beide Fälle zeigen drastisch die Schattenseiten der Beratung in der Betrieblichen Altersversorgung. Daher ist das Plädoyer eindeutig: Die Betriebliche Altersversorgung sollte in der Form der „reinrassigen“ Honorarberatung erfolgen. Damit sind zwar nicht zwingend alle Qualitätsfragen gelöst, auf jeden Fall aber sind die qualitätsgefährdenden Interessenskonflikte beseitigt. Eine solche Honorarberatung erfolgt nach dem Grundsatz, dass sich die Vergütung der Beratungsleistung und das Beratungsergebnis neutral zueinander verhalten – oder wie der Banker sagen würde: nicht korreliert (siehe auch Definition „Honorarberatung“)

Wenn in dieser Form beraten wird, hat die Beratung in der Betrieblichen Altersversorgung ein klares Profil. Es kann sauber getrennt werden zwischen

- ▶ Schritt 1: Beratung über die Durchführungswege (Strategische Beratung)
- ▶ Schritt 2: (nach der Entscheidung für den richtigen Durchführungsweg oder die richtigen Wege): Konkrete Umsetzung des Verpflichtungsgeschäfts (z.B. Gestaltung der Pensionszusage, Versorgungsordnung)
- ▶ Schritt 3: Beratung hinsichtlich der konkreten Rückdeckung des Verpflichtungsgeschäfts
- ▶ Schritt 4: Initialisierung und Betreuung der Rückdeckung

Wird das Geschäftsfeld „bAV“ mit dieser prozesshaften Sicht betrachtet, wird deutlich, dass ein Honorarberater nicht alle Schritte abbilden muss. Jedoch sollte er Netzwerker sein. So ist für einen aus der Finanzdienstleistungsbranche stammenden Honorarberater die Delegation von Schritt 2 an einen Rechts- und Steuerberater sinnvoll. Denn eines muss hier betont werden: Das Geschäftsfeld „bAV“ ist so komplex und vielschichtig, dass es ein einzelner Berater vollständig kaum abbilden kann.

Bei Schritt 4 ist von Bedeutung, dass die Rückdeckung provisionsfrei abgewickelt wird. So bietet z. B. die Fondsplattform ebase eine sehr ansprechende Möglichkeit, die betriebliche Altersversorgung über Fonds rückzudecken. Dort ist ein gravierendes Problem gut gelöst: Die Bilanzierung und steuerliche Behandlung von Rückde-

ckungen, besonders wenn sie in Form von Wertpapieren und Investmentfonds erfolgt, ist komplex. Dies gilt sowohl fachlich (auch Steuerberater kommen – so die Erfahrung – hier an Grenzen) als auch vom Aufwand her (i. d. R. sind mehrere Fonds und Wertpapiere im Depot). Daher ist es für ein erfolgreiches Geschäftsmodell von großer Bedeutung, die konkrete Umsetzung der Rückdeckungsmodelle komfortabel zu lösen. Ebase fasst alle Fondsdaten so zusammen, dass die Bilanzierung ohne weitere Aufwendungen möglich ist.

Bezüglich der Vergütung der Beratung haben sich zwei Modelle bewährt:

- ▶ 1) Zeithonorar: Je nach Komplexität und Erfahrung können hier zwischen 150 und 300 Euro je Stunde (zzgl. Umsatzsteuer) vereinbart werden.
- ▶ 2) Werthonorare: Diese Form bietet sich insbesondere bei der Betreuung der Rückdeckung an. Die Höhe ist vom Konstrukt der Rückdeckung abhängig, wird aber i. d. R. um 1,0% p. a. liegen können.

Die Honorare können grundsätzlich als Betriebsausgabe geltend gemacht werden. Dies unterscheidet die Honorarberatung von der „klassischen“ Provisionsberatung. Jedoch sind auch die Provisionen indirekt steuerlich erfolgswirksam, z. B. durch die Bilanzierung eines geringeren Rückkaufswerts.

Daher überzeugt nicht die steuerliche Absetzbarkeit der Honorare, sondern das Argument der höheren Transparenz sowie die Annahme, dass die Beratung gegen Honorar grundsätzlich weniger „kostet“ als die Provisionsberatung. Schließlich muss das Unternehmen die Misserfolge der Vermittler, die vielleicht nur bei jedem dritten Unternehmen einen Abschluss landen, nicht durch die eigenen Provisionen mitbezahlen.

Die Erfahrung lehrt: Unternehmer sind deutlich eher als Privatleute bereit, Honorare für Beratungsleistungen im Finanzbe-

### Definition Honorarberatung

Als Honorarberatung wird in Ableitung aus den Grundsätzen ordnungsmäßiger Finanzberatung die Beratung in Finanz- und Vermögensfragen bezeichnet, die folgende Merkmale ausweist:

1. Der Grundsatz der Unabhängigkeit des Beraters (gemäß den Grundsätzen ordnungsmäßiger Finanzberatung) wird in der Weise erfüllt, dass die Leistungserstellung nicht durch Eigeninteressen oder Interessen Dritter beeinträchtigt wird.
2. Die Leistungen des Beraters bzw. des Beratungsunternehmens werden ausschließlich durch ein – vorab vereinbartes – Honorar vergütet, das der Kunde an den Berater bzw. das Beratungsunternehmen zahlt.
3. Leistungen Dritter, z. B. Provisionen, sind nicht Teil der Vergütung des Beraters bzw. des Beratungsunternehmens für die erbrachten Beratungsleistungen.
4. Solche Leistungen Dritter werden – kommen sie in den Einflussbereich des Beraters oder Beratungsunternehmens – dem Kunden der Art und Höhe nach ausgewiesen und in geeigneter Weise rückvergütet.
5. Die Art und Höhe der Honorar erfüllen das Prinzip der Neutralität der Entlohnungshöhe vom Beratungsergebnis (vgl. Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzberatung, Grundsatz der Unabhängigkeit, Seite 161)

*Richter, Jörg, Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzberatung, Uhlenbruch-Verlag, Bad Soden / Taunus, 2001, ISBN 3-933207-26-6).*

reich zu zahlen. Dieses sind sie z. B. auch von ihrem Steuerberater oder den Rechtsanwälten gewohnt. Daher ist die betriebliche Altersversorgung ein klassisches Beratungsfeld für die Honorarberatung.



■ Autor  
Dr. Jörg Richter - CFP, CEP, CFEP,  
Dr. Richter Beratungsgesellschaft mbH

*Dr. Richter leitet das Hannoveraner Institut für Qualitätssicherung und Prüfung von Finanzdienstleistungen GmbH. Im Institut ist eine Kanzlei integriert, in der u. a. Unternehmen in Fragen der bAV beraten werden.*

■ Kontakt  
Tel.: 0511 / 36 07 70  
info@IQF.de · www.iqf.de