

Ohne einen ausgereiften Technologie-Standard in der Honorarabrechnung geht es einfach nicht!

In einer Studie der European Business School im November 2009 sagten mehr als zwei Drittel der befragten Berater, dass sie bereits Honorardienstleistungen erbringen. Die Kehrseite der Medaille: Nur 4% der Studienteilnehmer führten echte Honorarberatung nach den Leitlinien der Honorarberatung in Deutschland durch. Sehr viele der befragten Teilnehmer arbeiteten zudem mit Mischmodellen. Die Finanzplanung wird hierbei honorarbasierend erbracht, die anschließende Lösungsumsetzung jedoch auf Provisionsbasis. Was nützt in diesen Fällen die beste Qualifikation, wenn die Leistung für den Kunden durch derartige Interessenkonflikte erheblich beeinträchtigt wird?

Die honorarbasierende Finanzberatung ist für viele Berater und Maklerpools en vogue. Die dafür erforderliche Infrastruktur stellt aber so gut wie kein Pool oder Vertrieb zur Verfügung. Häufig fehlen die für die Honorarberatung erforderlichen Basics, wie eine umsatzsteuerrechtlich korrekte Honorarabrechnung. Zunehmend verbreiten sich Service-Gebühren bei Pools und deren Fondsvermittlern als Zusatzeinnahmequelle. Diese Service-Gebühren werden mit dem positiven Image der „Honorarberatung“ verkleidet. Die negativen, juristisch fundierten Folgen für den Vermittler werden verschwiegen. Seit durch die zwischenzeitlich weit verbreiteten Fondsdiscouter Ausgabeaufschläge aus der Mode gekommen sind, versuchen Fondsvermittler zunehmend die weggefallenen Erlöse durch Servicegebühren zu ersetzen. Diese betragen jährlich oft bis zu 2% der Depotstände, manchmal auch mehr. Welche Ursachen sind für dieses verbraucherfeindliche Vorgehen verantwortlich?

■ Laienhafte Infrastruktur gefährdet die Existenz

Eine Ursache liegt im Bereich der Infrastruktur des Beraters und seinem fehlenden Geschäftsmodell. Er verfügt nicht über die notwendige Technologie. Echte Honorarberatung erfordert eine absolute Transparenz

der Vergütungen und der Produktkosten. Kickbacks müssen nach dem Nettoprinzip® vollständig ohne Abzüge der Bank, des Pools oder des Beraters zurückerstattet werden. Gleichzeitig gilt es über diese Kickbacks in der Abrechnung zu informieren und umsatzsteuerrechtliche Vorschriften zu beachten. Mit den meisten Servicegebührenmodellen bzw. Provisionsersatzmodellen der Pools befinden sich deren Partner jedoch auch schnell im Bereich der Steuerverkürzung. Die meisten Honorare unterliegen der Umsatzsteuerpflicht, jedoch nicht alle. Auf Nachfrage bei den führenden Fonds/Bankplattformen, in welcher Form der Kunde eine Rechnung mit ausgewiesener Umsatzsteuer erhält, gab es eine erstaunliche Antwort: „Wir agieren lediglich im Auftrag des Beraters als Dienstleister. Für die Rechnungsstellung und steuerlichen Rahmenbedingungen ist der Vermittler selbst verantwortlich.“ Wörtlich heißt es dazu in nahezu allen von Plattformen und Banken bereit gestellten Serviceentgelt Vereinbarungen:

„Ich habe mit meinem Vermittler/Vertriebspartner [...] einen Vertrag abgeschlossen, in dem ich mich zur Entrichtung eines Serviceentgeltes an den Vermittler/Vertriebspartner in Höhe von __ % p. a. (inkl. USt.) vertraglich verpflichtet habe.“

Und weiter: *„Die [Plattform] kann keine*

Überprüfung/Überwachung der zwischen ihr und dem Vermittler/Vertriebspartner geschlossenen Serviceentgeltvereinbarung vornehmen, da sie keine Kenntnis vom Inhalt dieses Vertrages hat.“

Diese Fakten haben gravierende Konsequenzen für den Berater. Er und niemand sonst muss seinem Kunden eine Rechnung über die in seinem Auftrag dem Kunden belastete Servicegebühr zzgl. Umsatzsteuer zur Verfügung stellen. Gleichzeitig ist der Vermittler zur Abführung der Umsatzsteuer aus den Servicegebühren an den Fiskus verpflichtet und hierfür selbst verantwortlich. In nahezu jedem Gespräch mit an Honorarberatung interessierten Vermittlern stellte der VDH jedoch fest.

1. Kaum ein Berater stellte / stellt eine Rechnung an seinen Kunden aus.
2. Sie führten / führen keine Umsatzsteuer an den Fiskus ab
3. Es bestand / besteht zwischen Kunde und Berater trotz Hinweis in der Serviceentgelt Vereinbarung kein Honorarvertrag

Diese Tatsache kann für den Berater empfindliche steuerrechtliche Konsequenzen nach sich ziehen. Häufig ohne es zu wissen, machen sich Berater strafbar und setzen ihre berufliche Existenz aufs Spiel. Sie verfügen weder über die kaufmännische Infrastruktur (automatisierte Honorarabrechnung und Kickback Erstattung), noch über geprüfte Honorarverträge für ihr Unternehmen.

„Echte Honorarberatung erfordert eine absolute Transparenz der Vergütungen und der Produktkosten. Kickbacks müssen nach dem Nettoprinzip® vollständig ohne Abzüge der Bank, des Pools oder des Beraters zurückerstattet werden.“

■ Honorarberater-Technologie ohne Wenn und Aber

Bei einem Investmentbestand von beispielsweise nur 3 Mio. Euro und einem durchschnittlichen Honorar für Betreuungsleistungen von 1% p.a., sind bereits 5.700 Euro Umsatzsteuer abzuführen. Der Berater benötigt also eine effiziente Unterstützung bei der Vereinbarung von Honoraren und deren Abrechnung. Diese muss den Berater in die Lage versetzen, den gesetzlichen Anforderungen gerecht zu werden. Darüber hinaus sind auf Knopf-Druck sämtliche Kickbacks, so wie es die Grundsätze der Honorarberatung erfordern, problemlos und absolut transparent zurücker-

stattet bzw. auf Honorare anzurechnen. Das System muss zwischen umsatzsteuerpflichtigen und umsatzsteuerfreien Erlösen unterscheiden können. Diese ausgereifte Technologie finden echte Honorarberater beim Verbund Deutscher Honorarberater (VDH GmbH).

Mit der in der VDH BeraterWelt integrierten Honorar- und Kickbackabrechnung erhält der Honorarberater eine Technologie, die ihm diese administrativen Tätigkeiten vollständig und mit dem Beratungsprozess vernetzt abnimmt. Gleichzeitig erfüllt die Anwendung alle steuerlichen Vorschriften, wie beispielsweise fortlaufende Rechnungsnummern oder Ausweis der Umsatzsteuer. Jede Abrechnung enthält alle für den Verbraucher relevanten Daten, wie beispielsweise:

- Fortlaufende Rechnungsnummern
- Steuernummer des Unternehmens
- Leistungszeitraum
- Ausweis und Anzahl von Stundenhonoraren
- Einmalige oder wiederkehrende Pauschalhonorare
- Transparenter Ausweis der Bestandsvolumen und der daraus resultierenden Bestandspflegeprovisionen (Kickback-erstattung)
- Volumenabhängige Honorare auf das Vermögen des Kunden

Darüber hinaus enthält die Honorarabrechnung alle rechtlich notwendigen Daten des Unternehmens und das Logo des Beraters. Die Honorarabrechnungstechnologie ermöglicht für jede Unternehmensgröße, ob 50, 500 oder 1.000 Mandantenverbindungen die automatisierte Rechnungsstellung und den dazugehörigen Honorareinzug per Datenträgeraustausch (DTA) mit der Bank. Der Berater kann die durch das System bereitgestellten Honorardaten per einfachen Import in jedes handelsübliche Online-Banking-Programm, z.B. Star-Money oder VR-Networld, einlesen und per Knopfdruck und mit nur einer einzigen Buchung für alle Mandanten (Sammellastschrift) vom Konto oder Depot seines Mandanten einziehen. Er bestimmt selbstständig

wie, wann und wie häufig eine Abrechnung vorgenommen werden soll.

■ Jedes Honorarmodell korrekt abrechnen

Das System ermöglicht nahezu jegliche Umsetzung von Honorarmodellen: von laufenden Betreuungshonoraren aus den vom System bereitgestellten Vermögenswerten des Kunden (plattformübergreifend) bis hin zu Stundensätzen oder festen wiederkehrenden Pauschalhonoraren. Dabei spielt es keine Rolle in welchen Beratungssegmenten, z.B. Versicherungen oder Wertpapieren, Tätigkeiten erfolgen – die Honorarnote enthält alle Bereiche. U.a. werden auch die rechtlichen Rahmenbedingungen für Honorarberater unterhalb des Haftungsdaches BAFin-konform berücksichtigt. Alle Rechnungen werden archiviert und stehen im Customer-Relation-Management-System jederzeit zum Abruf zur Verfügung.

Bei einem Berater mit nur 100 Mandanten, welche durchschnittlich sieben Wertpapiere in ihrem Depot halten, müssen monatlich 700 bzw. quartalsweise 2.100 Positionen abgerechnet und die entsprechenden Kickbacks erstattet werden. Bei volumenabhängigen Honoraren sind diese ebenfalls zu ermitteln und auszuweisen. Hinzu kommen die Aufwendungen z.B. nach Stunden oder Betreuungsleistungen im Versicherungsbereich. Ohne Personal ist dies nicht zu bewältigen. Bei einer Teilzeitkraft kommen hier jährlich schnell 5.000 Euro und mehr zusammen. Die Honorarabrechnung ist im Rahmen der Partnerschaft mit dem Verbund Deutscher Honorarberater kostenfrei enthalten. Ein Umstand, der eine Mitgliedschaft sehr interessant macht und tausende Euro an Personalkosten einsparen hilft.

■ Fazit

Wer Honorarberatung professionell anbietet, muss auch im eigenen kaufmännischen Bereich effiziente und rechtskonforme Lösungen nutzen können, wie dies mit der VDH BeraterWelt ermöglicht wird. Oder können Sie sich einen Steuerberater vorstellen, der keine Rechnungen stellt und dennoch Honorare einzieht?



■ Autor
Dieter Rauch
Geschäftsführer VDH GmbH
Verbund Deutscher Honorarberater

■ Kontakt
Telefon 09621 / 78825 -0
info@vdh24.de
www.vdh24.de