

Der Honorarberater

Zeitschrift für unabhängige Finanzberater



Der beste Rat für Ihre Kunden

Was macht Beratungsqualität aus? Die Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv) nennt als Maßstab dafür den „Best Advice“: „Finanzberatung muss unmissverständlich im besten Kundeninteresse sein“. Das erfordert einen ganzheitlichen Blick auf die finanzielle Situation und die Ziele des Kunden. Falls es zur Empfehlung von Produkten komme, müssten diese mit Blick auf Rendite, Sicherheit, Kosten und Flexibilität auf den individuellen Bedarf des Kunden hin optimal ausgewählt werden. Am liebsten würde die vzbv diesen Best-Advice-Grundsatz gesetzlich verankern und alle Finanzberater und -vermittler der BaFin-Aufsicht unterstellen. Der Bundestag dürfte dieser Empfehlung nach heutigem Stand aber kaum folgen.

Stattdessen sollte die Branche selbst tätig werden und sich Qualitätskriterien auferlegen, die zu einer optimalen Finanzberatung der Verbraucher führen. Leider gibt es unter den unabhängigen Finanzberatern unterschiedliche Fraktionen, die nicht immer mit einer Stimme sprechen. Diese Zeitschrift und der „11. Honorarberater Kongress“ am 3. März 2016 in Hanau wollen ein Forum dafür bieten, um zusammenzufinden. Und möglicherweise lassen sich dabei auch Finanzberater einbeziehen, die noch keine Honorarberater sind. Beteiligen Sie sich deshalb bitte lebhaft an der Diskussion um mehr Qualität in der Finanzberatung (siehe Seite 2). Das ist mein persönliches Anliegen für 2016. Ihnen viel Erfolg!

Ihr Eric Czotscher
Verantwortlicher Redakteur



2

Wo bleibt die Qualität in der Finanzberatung?

Die alleinige Vergütung des Beraters durch den Kunden beseitigt einen entscheidenden Interessenkonflikt in der Finanzberatung. Honorarberatung ist für den Kunden aber noch keine Garantie für exzellente Beratung und Betreuung. Bei ausgewählten „Provisionsberatern“ bekäme er womöglich eine bessere Beratung als bei einem beliebigen Honorarberater. Weitere Qualitätsaspekte müssen dazukommen. Doch was macht die Qualität in der Beratung aus?



6

Anlageberatung lohnt sich kaum

Exklusives Interview mit Andreas Grünewald, Vorstandsvorsitzender des VuV, zu den Herausforderungen durch Regulierung und Digitalisierung sowie zu Kooperationen zwischen Vermögensverwaltern und Honorarberatern.



9

Transparenz als Chance für Honorarberater

Rainer Juretzek zu Qualitätsanforderungen und ethischen Leitlinien für unabhängige Finanzberater und -planer. Er setzt sich dafür ein, für qualifizierte Dienstleistungen adäquate Honorare zu erheben.

Aufmacher

2 Wo bleibt die Qualität in der Finanzberatung?

Recht + Politik

6 Anlageberatung lohnt sich kaum

8 Zwischen den Ohren verändern!

9 Transparenz als Chance für Honorarberater

Marketing + Strategie

10 Honorarberater auf Kundensuche

Berufspraxis + Dienstleistungen

11 Fondskonzept: Modul für die Honorarabrechnung

13 Mit Intuition besser beraten

14 Honorarberater und Roboter: Freund oder Feind?

Beratungsfelder + Produkte

15 Rohstoffe zur Diversifizierung

Beratungsfelder + Produkte

17 Mehr Erträge bei überschaubaren Risiken

Honorarberaterszene

19 Kein Honorarmodell passt für jeden Kunden

Wo bleibt die Qualität in der Finanzberatung?

Initiative für gemeinsame Leitlinien / Honorarberaterkongress im März 2016

Von Eric Czotscher

Die alleinige Vergütung des Beraters durch den Kunden beseitigt einen entscheidenden Interessenkonflikt in der Finanzberatung. Die Honorarberatung ist für den Kunden aber noch keine Garantie für exzellente Beratung. Bei ausgewählten „Provisionsberatern“ bekäme er womöglich eine bessere Beratung als bei einem beliebigen Honorarberater. Zum neutralen Vergütungsmodell muss also auch noch die inhaltliche Qualität kommen. Doch was bestimmt die Qualität einer Finanzberatung, und wie kann man diese Qualität sicherstellen und einem ratsuchenden Kunden auch sichtbar machen?

Umfrage unter Praktikern und Experten

Um Kriterien für Beratungsqualität zu bestimmen, hat die Redaktion von „Der Honorarberater“ eine Umfrage unter Finanzberatern, Verbraucherschützern und Dienstleistern durchgeführt. Grundlage dafür ist ein von der Redaktion erarbeitetes Arbeitspapier: „Leitlinien für mehr Qualität in der Finanzberatung“. Es umfasst eine Präambel mit wünschenswerten Qualitätszielen und sechs Leitlinien. Alle Befragten konnten dazu Verbesserungsvorschläge und Kommentare anbringen. Diese sind im aktuellen Entwurf bereits berücksichtigt. Ausgewählte Kommentare und Anmerkungen der befragten Experten finden Sie hier in diesem Beitrag.

Auch als Leser können Sie sich an der Diskussion um die Beratungsqualität beteiligen (siehe Infobox). Auf dem „11. Honorarberater Kongress“ am 3.

März 2016 sollen die Ergebnisse dann schließlich auch einer breiteren Öffentlichkeit präsentiert werden. Um Missverständnisse und Interpretationsmöglichkeiten einzuschränken, ist der Text der Leitlinien relativ umfangreich. Eine Kurzfassung ist aber geplant.

Kleinster gemeinsamer Nenner

Ziel ist es, einen kleinsten gemeinsamen Nenner zu finden, um die unterschiedlichen Fraktionen in der unabhängigen Finanzberatung an einen Tisch zu bekommen. Viele Gruppierungen in der Finanzberatung haben bereits eigene Leitlinien und Kodices entwickelt. Diese wurden soweit möglich in unseren Leitlinien berücksichtigt. Da es sich bei der Honorarberatung um ein „zartes Pflänzchen“ handelt, sind Einigkeit und ein gewisser Schub nötig, um diese neue Form unabhängiger Finanzberatung bekannter zu machen. Qualitäts-

kriterien tragen aber auch dazu bei, das Vertrauen der Kunden in die unabhängige Finanzberatung insgesamt zu stärken.

Mischmodelle einbezogen

Die Leitlinien decken neben Honorarberatung auch Mischmodelle ab, um den Anwenderkreis zu vergrößern. Damit wird nach Ansicht der Redaktion die Realität in der Finanzberatung besser abgebildet. Die Zahlen für offiziell registrierte „Honorarberater“, also Honorar(finanz)anlagenberater und Versicherungsberater, sind immer noch sehr gering. Die meisten Honorarberater arbeiten mit Zulassungen,



Qualität in der Honorar- und Provisionsberatung

Kundenvertrauen kann durch höhere Beratungsqualität in Kombination mit unabhängiger Beratung, die nur vom Kunden vergütet wird, zurückgewonnen werden. Kundenorientierung ist ein Qualitätsmerkmal der Honorarberatung: Kein Beratungsmodell ermöglicht es so sehr, sich ganz an den Kundenbedürfnissen zu orientieren. Genau dies bewirkt Kundenvertrauen. Die inhaltlichen Anforderungen an die Qualität der Honorarberatung sollten identisch mit denen an die Provisionsberatung sein. Mit Blick auf die Unabhängigkeit der Honorarberatung ist ein marktbreiter Überblick wichtig. Der Honorarberater sollte im Fall einer nicht provisionsfrei realisierbaren Produktverschaffung Provisionen technisch annehmen dürfen – um diese unverzüglich und vollständig an den Kunden auszukehren. Nur so kann der Honorarberater die nötige Produktvielfalt bieten. Volatile Märkte, komplexe Zusammenhänge und eine sich stets vergrößernde Produktvielfalt machen eine fortlaufende Fortbildung dringend erforderlich.

Ulf Niklas, Sprecher der Bundesinitiative der Honorarberater



Qualifikation erleichtert Honorarmodell

Die Vergütungsform alleine sagt nichts über die Beratungsqualität aus. Es geht vielmehr um Qualifikation und Transparenz. Es ist durchaus möglich, dass in der Vermögensverwaltung ein Provisionsmodell bei gleicher Leistung günstiger ist. Richtig ist aber – das haben Auswertungen von uns ergeben –, dass bei Finanzplanern, die nachweislich über eine sehr hohe Qualifikation verfügen, Honorarmodelle deutlich überproportional verbreitet sind. Mit höherer Qualifikation fällt es dem Berater also wesentlich leichter, ein Beratungshonorar zu legitimieren.

Die alleinige Vergütung nach Stundenhonoraren ist aus meiner Sicht zu eng. Auch volumenabhängige Honorare und Pauschalen sollten möglich sein. Konditionen vergleichen und verhandeln ist dann Aufgabe des Kunden.

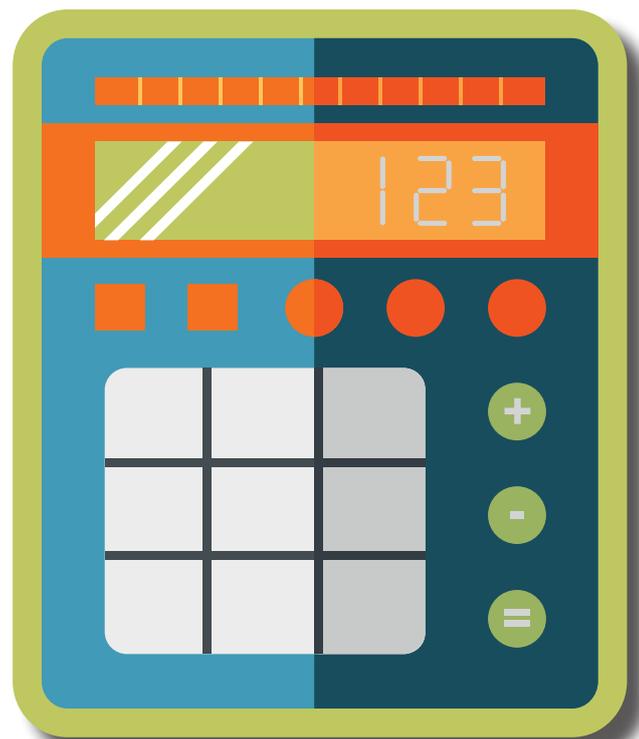
Prof. Dr. Rolf Tilmes, wissenschaftlicher Leiter des PFI Private Finance Institute, EBS Business School

Wie können Sie sich als Leser an der Diskussion beteiligen?

Über den untenstehenden Link erreichen Sie das Dokument „Leitlinien für mehr Qualität in der Finanzberatung“. Auf derselben Seite können Sie Ihre Verbesserungsmöglichkeiten und Kommentare einbringen. Ein Kurzfassung der „Leitlinien“ ist geplant.



[> Im Internet](#)



© eatoutier/Thinkstock/Getty Images

© Jörg Richter



Zeithonorar nicht immer am fairsten

Vieles in den Leitlinien gilt für alle Finanzberater. Die Honorarberatung schafft Interessenskonflikte ab, erhöht aber nicht per se die Beratungsqualität. Diese ist vom Kunden nur schwer beurteilbar – das ist das Wesen einer Vertrauensdienstleistung. Zu den „Grundsätzen ordnungsmäßiger Finanzberatung“ gehört die „Neutralität zwischen Beratungsergebnis und Entlohnung des Beraters“. Grundsätzlich wäre bestmögliche Beratung auch im „alten“ System möglich, wenn die Ethik stärker ausgeprägt wäre und die Kunden die Anreizsysteme erkennen und bewerten könnten. Es sollte auch nicht der Eindruck entstehen, dass das Zeithonorar das einzig richtige ist. Wie beim Rechtsanwalt und Steuerberater spielt auch die Bemessungsgrundlage, also der Wert des Vermögens, eine Rolle. Das hat verschiedene Gründe:

- Die Zeit für die Produktrecherche ist nicht einem Kunden zuordenbar. Warum sollte der erste Kunde, der dafür den Auftrag gibt, dafür bezahlen, ein späterer Kunde aber nicht?
- Mit höherem Vermögen steigen Verantwortung und Haftung. Diese Risikokosten müssen eingepreist werden. Gegebenenfalls steigt auch der Beitrag zur Vermögensschadhaftpflichtversicherung bei größeren Volumina.
- Langsames Arbeiten erhöht das Honorar. Damit gibt es im Zeithonorar auch Potenzial für einen Interessenkonflikt und ein falsches Anreizsystem. Eine Wertgebühr eliminiert diesen Faktor.

Deshalb ist in der Praxis zu differenzieren: Welche Dienstleistung ist fairerweise nach Zeit, welche nach Wert zu vergüten?

Dr. Jörg Richter, Geschäftsführer des Instituts für Qualitätssicherung und Prüfung von Finanzdienstleistungen GmbH

© con.fee



Besorgung von Produkten inklusive

Auch die Umsetzung der Handlungsempfehlungen bzw. die Besorgung der empfohlenen Produkte und Konzepte kann Teil einer Gesamtlösung im Sinne des Kunden sein. Bei

sogenannten Mischmodellen macht der Berater die Provisionszahlung transparent und verzichtet entsprechend auf ein Honorar. Provisions- und Mischmodelle sollten nur für eine Übergangszeit verwendet werden bzw. so lange, bis alle Finanzprodukte auch als Nettotarife angeboten werden. Werden ein Wirtschaftsstudium und eine dreijährige Berufspraxis in der Finanzberatung vorausgesetzt, engt sich das Feld der geeigneten Berater stark ein. Vermutlich fast alle älteren Berater würden damit durch das Raster fallen. Es ist fraglich, ob damit der Honorarberatung ein Dienst erwiesen wird.

Dr. Walter Hubel, Vorstand der con.fee AG

die auch eine Provisionsvergütung sowie Mischmodelle erlauben. Für viele noch provisionsabhängige Berater sind Mischmodelle eine interessante Möglichkeit, um den Weg in die Honorarberatung zu schaffen.

Das Ziel ist eine Finanzberatung, die produktunabhängig und möglichst ohne Interessenkonflikte ist und die das Interesse des Mandanten an die

erste Stelle setzt. Doch der Weg dahin ist nicht einheitlich. Auch Honorarberatung, als Begriff gesetzlich nicht geschützt, hat viele Facetten. Sie reicht von aufwandsbezogenen Vergütungsmodellen und Pauschalen über volumenabhängige Preise bis hin zur abschlussbezogenen Honorarvermittlung, wobei diese schon sehr nahe bei der Provisionsberatung ist. Die vorgeschlagenen Leitlinien sollen hier auch

eine Entscheidungshilfe im Interesse des Kunden und des Beraters geben – in Richtung nachhaltigere Geschäftsmodelle.

Ihre Chance: Die Politik überlässt der Branche die Definition von Standards

Vielleicht werden die Qualitätskriterien dieser Leitlinien auch zu einem Qualitätssiegel oder zur Grün-

© Rainer Juretzek



Nichts Neues

Die Deutsche Gesellschaft für Finanzplanung DFP hat bereits im Gründungsjahr 1995 die beiden Marktteilnehmergruppen Banken und freie Finanzdienstleister an einen Tisch gebracht und gemeinsame Leitlinien

entwickelt, die für beide gelten

Dies waren speziell die Grundsätze ordnungsgemäßer Finanzplanung, die ohne Abstriche synonym für Finanzberatung verwendet werden können.

Es folgten die fünf Phasen der Finanzplanung/Finanzberatung, die den Beratungsprozess definieren. In dem anschließend entwickelten Berufsbild des Finanzplaners wurden auch die ethischen Grundsätze für die Berufsausübung festgelegt.

Diese Leitlinien wurden nach seiner Gründung vom FPSB übernommen und können als Branchenstandard gesehen werden. Es gab immer wieder Ansätze einzelner Verbände und Vereine eigene Regeln zu erfinden.

Letztlich sind die DFP-Leitlinien aber schon so umfassend, dass man die Inhalte zwar anders formulieren kann, aber wirkliche Novitäten sind bisher nicht herausgekommen (siehe auch Seite 9).

Rainer Juretzek, Geschäftsführer der ANALYTICA RESEARCH Beratungsgesellschaft mbH

© Rolf Adam



Honorarberatung ist eine grundsätzlich andere Beratungsform

Honorarberatung ist kein alternatives Vergütungsmodell, sondern eine andere Art, mit Kunden umzugehen. Wenn man von klassischer Schulme-

dzin und alternativer Medizin spricht, haben beide das Ziel, den Patient gesund zu machen. Das ist beim Vergleich von Provisions- und Honorarberatung anders. Der Berater sollte sich verpflichten, nur die Interessen seines Mandanten zu vertreten. Die Beratung erfolgt produktunabhängig und ergebnisoffen. Grundsätzlich berät er seine Kunden auf einer langfristigen Basis. Ausnahme: Der Kunde verlangt etwas anderes. Ich bin gegen eine Weiterleitung von Provisionen als Alternative zur Vermittlung provisionsfreier Produkte. Damit stellt der Berater seine Unabhängigkeit in Frage und macht den Kunden misstrauisch, ob vielleicht weitere Provisionen fließen. Mischmodelle lehne ich ebenfalls ab, da sie Misstrauen und Unklarheiten erzeugen. In der Ausbildung halte ich ausschließlich ein Wirtschaftsstudium oder das CFP-Zertifikat für angemessen. Klassische Lehrberufe und die IHK-Ausbildung sind aus meiner Sicht ungenügend.

Rolf Adam, Honorarfinanzanlagenberater und Vorstandsmitglied des Financial Planning Standards Board (FPSB) Deutschland e.V.

© Finanzberatung Frommholz



Mit der Brille des Kunden betrachten!

Die Leitlinien betrachten die Honorarberatung aus den Augen der Berater. Sie legen deshalb zu viel Gewicht auf Abrechnung und Theorie und zu wenig auf Empathie, Betreuung

und Ängste. Ich würde vorschlagen, sie aus dem Blickwinkel eines potenziellen Mandanten zu verfassen.

Individualität ist wichtig, aber das Gerüst, mit dem man Vermögen strukturiert, ist grundsätzlich gleich. Niemand muss für jeden Mandanten das Rad neu erfinden.

Bei vielen Kollegen sehen wir, dass man mit Beratungsqualität noch keine Brötchen verdient. Wichtig ist es, die eigene Qualität, Kompetenz und Fortbildung dem Verbraucher sichtbar zu machen.

Die meisten Berater berechnen eine Volumengebühr. Das hat mit der Vergütung der Beratungsqualität genauso wenig zu tun wie beim „Provisionsberater“. Außerdem wird bei der Honorarberatung genau wie bei der Unternehmensberatung das Auftreten des Beraters und die Fähigkeit, sich als Ratgeber zu verkaufen, vergütet. Ein Betreuungsvertrag sollte für den Mandanten jederzeit kündbar sein.

Frerk Christopher Frommholz, Honorarfinanzanlagenberater und geschäftsführender Gesellschafter der Finanzberatung Frommholz OHG

© FCM



Selbstreflexion wichtig

Geschäftsmodelle, die auf Beratungsqualität setzen, sind im Sinne von Arbeitszufriedenheit und finanzieller Stabilität durch das stetige Einkommen der Berater langfristig erfolgreicher also solche, die auf Produktverkauf fokussieren. Der Berater sollte auch seine eigene Beziehung zu Geld reflektieren, um in der Finanzberatung eine neutrale, unabhängige Haltung – auch in eigenen finanziellen Krisen des Beraters – zu bewahren.

Monika Müller, Geschäftsführerin von FCM Finanz Coaching

derung einer Interessengemeinschaft unabhängiger Finanzberater führen. Eine solche Interessengemeinschaft würde dafür eintreten, dass ihre Mitglieder die Qualitätskriterien tatsächlich umsetzen.

Die Anregung zur Entwicklung solcher Standards kam übrigens von Staatssekretär Gerd Billen aus dem Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV), der in einem Interview mit „Der Honorarberater“ die Branche dazu aufforderte, eigene Qualitätsmaßstäbe zu entwickeln, anstatt entsprechende Vorgaben vom Gesetzgeber zu erwarten. [> Im Internet](#)

Die Branche hatte solche Vorgaben aufgrund des Koalitionsvertrags der Bundesregierung erwartet. Denn dort heißt es: „Wir werden die Einführung der Honorarberatung als Alternative zu einer Beratung auf Provisionsbasis für alle Finanzprodukte vorantreiben und hohe Anforderungen an die Qualität der Beratung festlegen. Die Berufsbezeichnungen und

© Verbraucherzentrale Baden-Württemberg



Gesetzliche Regelung wirksamer als Leitlinien

Von der Branche selbst auferlegte Leitlinien sind keine Rechtsgrundlage, aus der Verbraucher Ansprüche ableiten können. Wir brauchen eine gesetzliche Definition des „Best Advice“, der Finanzberatung im besten Kundeninteresse. Diese muss jegliche Einflussnahme Dritter auf das Beratungsergebnis ausschließen. Beratung gegen Honorar beseitigt den schädlichen Einfluss der Produktgeber, aber auch sie erzeugt einen Interessenkonflikt: Der Ratsuchende will möglichst wenig Honorar bezahlen, während der Berater ein Interesse an laufenden Einnahmen hat. Die Berater profitieren von einer vermeintlich hohen Komplexität, und sie haben auch kein Interesse daran, die Komplexität so zu reduzieren, dass Kunden ihren Rat nicht mehr benötigen.

Niels Nauhauser, Abteilungsleiter Altersvorsorge, Banken, Kredite, Verbraucherzentrale Baden-Württemberg e. V.

© Mike Uhl



Pauschalen sinnvoller

Das Wort „Honorarberater“ finde ich kaum erträglich. Es bezeichnet nur die Art der Vergütung, nicht die Tätigkeit. Honorarberater sollten schlicht unabhängige Finanzberater sein. Es gibt ja auch keine Honorar-Steuerberater. Welcher Verbraucher soll dies durchschauen? Die Vergütung nach Zeitaufwand ist zwar möglich. Doch sie ist kein optimales Vergütungssystem. Dies weiß ich, weil ich selbst 14 Jahre meine Beratungsleistung auf diese Weise habe vergüten lassen. Pauschalen sind sinnvoller. Aus- und Fortbildungen und Zusatzqualifikationen sollten für einen unabhängigen Finanzberater selbstverständlich sein. Doch Werbung für bestimmte Ausbildungen sollten nicht Teil der Leitlinien sein.

Mike Uhl, Honorarfinanzanlagenberater

Ausbildungsstandards der Berater auf Honorarbasis werden weiterentwickelt.“ Doch die bisherigen Regelungen für die Honorarberatung bauen nur auf bestehenden Vorgaben (beispielsweise im Falle von Honorarfinanzanlagenberatern die Sachkundeprüfung für Finanzanlagenvermittler) auf und gehen kaum darüber hinaus.

Was ist Qualität?

Doch was macht Qualität von Finanzberatung aus? Es geht um zuverlässige und transparente Beratung, die dem Kunden bei der Klärung seiner Ziele hilft und die besten Wege zur deren Erreichung aufzeigt. Wenn man es auf zwei Punkte zurückführen will, geht es um eine ganzheitliche Finanzplanung sowie

© Volker Looman



Der Mühe nicht wert

Die Finanzberatung auf Honorarbasis führt in Deutschland ein Schattendasein. Solange bei den Menschen keine Bereitschaft vorhanden ist, für ordentliche Beratung anständige Preise zu bezahlen, brauchen wir über „Leitlinien für Qualität in der Finanzberatung“ nicht zu reden.

Volker Looman, Finanzanalytiker und Journalist

um eine kundengerechte Auswahl von Finanzprodukten, falls Produkte zur Zielerreichung nötig sind. Auswahlkriterien sind Rendite, Risiken, Flexibilität, Kosten und Transparenz. Die Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv) überprüft anhand dieser Kriterien die Eignung von Finanzprodukten. Drei Bestimmungsfaktoren von Beratungsqualität sind die Ausbildung des Beraters, seine Kommunikationsfähigkeit und die Vermeidung von Interessenkonflikten. Oder wie Gerd Billen es in seinem Interview mit „Der Honorarberater“ formulierte: „Der Berater muss fähig sein, sich in die Lebens- und Finanzsituation seiner Kunden hineinzudenken. Er muss die Erwartungen der Kunden auf ein realistisches Niveau führen und sollte auch deren Finanzverhalten untersuchen. Außerdem muss er die Produkteigenschaften kennen. Dies sollte durch die Sachkundeprüfung abgedeckt werden.“ Fraglich ist, ob diese Sachkundeprüfung genügt. Die „Leitlinien für mehr Qualität in der Finanzberatung“ sollen die Basis für eine bessere, neue Finanzberatung bilden.

[> Im Internet](#)

© BVK



BVK geht einen eigenen Weg – den des „ehrbaren Kaufmanns“

Die im BVK zusammengeschlossenen Versicherungsvermittler verkörpern ein neues Berufsbild, das alle Vermittler, unabhängig von der Rechtsform, dem Vermittlerstatus oder der Art der Vergütung vereinigt. Das BVK-Berufsbild definiert sich nicht in erster Linie durch Rechtsnormen, sondern durch den ehrenwerten Beruf des vermittelnden Kaufmanns, auf dessen qualifizierte, kompetente und faire Beratung und Vermittlung sich die Kunden verlassen können. Mit der Absicherung der Lebensrisiken und der Altersvorsorge erfüllen die Vermittler einen wichtigen sozialpolitischen Auftrag. Aus dieser Aufgabe erwächst die Verpflichtung, sich aktiv in sozial- und gesellschaftspolitischen Fragen im Sinne des BVK-Berufsbildes zu positionieren. Die Versicherungswirtschaft muss faire und zukunftsfähige Produkte bereitstellen. Um hier objektive Kriterien zu etablieren, entwickelt der BVK mit der Ratingagentur Franke und Bornberg Mindeststandards bei Versicherungsprodukten für Privatkundne.

Der ehrbare Kaufmann berät seine Kunden an deren individuellen Bedürfnissen ausgerichtet. Vertriebssteuerungen, die nicht diesen Zielen dienen, lehnt er ab. Er erteilt den Kunden qualifizierten Rat, unabhängig von einem unmittelbaren Geschäftsabschluss. Aus diesem Selbstverständnis seines Berufsbildes heraus ist der Versicherungsvermittler verpflichtet, seine Kunden vor diversen Risiken im Leben zu schützen. Eine Beratung und Vermittlung im Verbraucherinteresse kann nur dann durchgeführt werden, wenn der Vermittler über den Nachweis der notwendigen Qualifizierung verfügt. Deshalb gehört zum BVK-Berufsbild ein Weiterbildungskanon, wie der der vom BVK mitgegründeten Brancheninitiative „gut beraten“.

Zum BVK-Berufsbild gehört auch untrennbar das Selbstverständnis eines Unternehmers, der sich allen Aufgaben stellt, die mit der Leitung einer Agentur oder eines Maklerunternehmens verbunden sind.

Michael H. Heinz, Präsident des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute (BVK)

3. März 2016
CONGRESS PARK HANAU

Der Honorarberater KONGRESS

Die Leitveranstaltung für unabhängige Finanzberatung!

Profitieren Sie vom Erfahrungsaustausch mit:

- Honorarberatern
- unabhängigen Finanz- und Versicherungsvermittlern
- Produktanbietern
- weiteren Finanzspezialisten und Beratungsexperten

Die Themen 2016 u.a.:

- Qualität in der Honorarberatung - Entwicklung von Leitlinien
- Wirksame Unterstützung von Honorarberatern durch passende Dienstleistungen
- Erfolgreiche Honorarberatung durch Wahl der richtigen Zielgruppe

Nutzen Sie das Networking mit namhaften Branchenexperten:



Rolf Adam, Honorarfinanzanlagenberater und Vorstandsmitglied des Financial Planning Standards Board (FPSB) Deutschland e.V.



Gerd Billen, Staatssekretär für Verbraucherschutz, BMJV



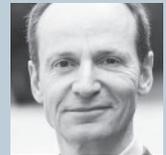
Prof. Dr. Andreas Hackethal, Dean of Students, Professor for Personal Finance, Goethe-Universität



Michael Heinz, Präsident, Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute



Rainer Juretzek, Analytica Finanz Research Beratungsgesellschaft mbH



Gerd Kommer, Finanzanalyst und Autor



Niels Nauhauser, Verbraucherzentrale Baden-Württemberg



Ulf Niklas, Sprecher, BundesInitiative zur Förderung der Honorarberatung



Barbara Rojahn, FrauenFinanzBeratung Barbara Rojahn GmbH & Co. KG



Hermann-Josef Tenhagen, Finanztip



Mike Uhl, Honorarfinanzanlagenberater



Prof. Dr. Dr. h.c. Martin Weber, Universität Mannheim

Jetzt anmelden!

Nutzen Sie den Frühbucherrabatt.

www.honorarberaterkongress.de

Veranstalter



Mitinitiator



Hauptsponsor



Partner



Aussteller



Anlageberatung lohnt sich kaum

Interview mit Andreas Grünewald, Vorstandsvorsitzender des Verbands unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland e.V. (VuV)

Die Fragen stellte Eric Czotscher



Andreas Grünewald erwartet eine Konsolidierung unter den Vermögensverwaltern. Der Digitalisierung steht sein Verband offen gegenüber, und der Vergütung nur durch Kundenhonorare bescheinigt er eine gute Zukunft.

■ **Herr Grünewald, die Zahl der Vermögensverwalter in Deutschland ist seit Jahren rückläufig. Geht es Ihrer Branche so schlecht?**

Seit einigen Jahren liegt die Zahl der registrierten Finanzportfolioverwalter bei nahezu konstant 500, wobei es immer wieder Abgänge und Zugänge gibt. Einen großen Einbruch erlebten wir zuletzt 1998 und in den Jahren danach, als die Branche erstmals unter Aufsicht gestellt wurde. Vor der Regulierung gab es noch 10.000 Vermögensverwalter. Von den heute verbliebenen rund 500 Verwaltern stammen nur noch wenige aus dieser Zeit.

„Für die kommenden Jahre erwarte ich weniger Vermögensverwalter“

Für die kommenden Jahre erwarte ich allerdings einen nochmaligen Rückgang der zugelassenen Vermögensverwalter. Denn mit zunehmender Regulierung lohnt sich für kleine Vermögensverwalter der Aufwand nicht mehr. Nur Unternehmen mit entsprechendem Umsatz können sich gut ausgebildetes Personal leisten und die Anforderungen kosteneffizient umsetzen. Ich gehe davon aus, dass sich der für das wirtschaftliche Überleben notwendige Umsatz von derzeit schätzungsweise 500.000 Euro auf 1 Million Euro erhöhen dürfte.

■ **Wie setzt sich die Branche derzeit zusammen?**

Die meisten der rund 500 Vermögensverwalter sind eher kleine Einheiten und verwalten zwischen 50 bis 300 Millionen Euro. Bei einem Honorar bzw. einer Servicegebühr inklusive Performance Fee von etwa 1,5 Prozent auf die betreuten Vermögensvolumina (bei großen Vermögen sind es deutlich weniger) erwirtschaften kleine Vermögensverwalter nur rund 750.000 Euro. Nach Abzug aller Kosten kommen die wenigsten auf ein Einkommen, das über dem angestellter Vermögensverwalter bei Banken liegt. Weniger als 100 Unternehmen haben Assets under Management von über 300 Millionen bis zu 1 Milliarden Euro und circa zehn Unternehmen verwalten über 1 Milliarde bis zu gut 20 Milliarden Euro.

■ **Aufgrund der Regulierungskosten werden also einige Unternehmen vom Markt verschwinden?**

Ich rechne damit, dass sich kleine Vermögensverwalter zu größeren Einheiten zusammenschließen werden. Einige werden auch aus Altersgründen aus dem Markt ausscheiden. Dieser Trend zur Konzentration läuft leider der begrüßenswerten Intention der Regulierer zuwider, die Finanzmärkte resilienter gegen Störungen zu machen. Je unterschiedlicher die Vermögen verteilt sind, desto diversifizierter und damit stabiler ist der Markt insgesamt.

■ **Wie unterstützt Ihr Verband angesichts dieser Herausforderungen die Vermögensverwalter?**

Zunächst fördern wir das Vertrauen der Kunden in die Qualität unserer Mitglieder durch Fortbildungs-

angebote. Unsere Compliance-Seminare sind sehr schnell ausgebucht. Des Weiteren stellen wir unseren Mitgliedern ein elektronisches Organisationshandbuch mit allen benötigten Mustern und Formularen zur Verfügung. Dies spart Ressourcen, weil nicht jedes einzelne Mitglied das juristische Rad neu erfinden muss. Schließlich setzen wir mit unserem Ehrenkodex auch Standards, die die Regulierung nicht erfasst. Daneben setzen wir uns in der Politik für eine Regulierung mit Augenmaß ein. Im Übrigen haben wir auf die zu erwartende Konsolidierung auch dahingehend reagiert, dass ab 2016 unsere VuV-Generationenplattform startet, durch die wir Fusionen und Übernahmen im Mitgliederkreis unterstützen.

■ **In Ihrem Ehrenkodex heißt es, dass Finanzdienstleistungen frei von Vertriebsvorgaben und Weisungen Dritter erbracht werden sollen und dass mit etwaigen Interessenkonflikten verantwortungsvoll umzugehen ist. Wäre Honorarberatung dafür nicht der konsequenteste Weg?**

In meinem eigenen Unternehmen haben wir aus Überzeugung schon lange auf Honorarberatung umgestellt. Viele andere Vermögensverwaltungen arbeiten ebenfalls gegen Honorar und leiten Produktprovisionen an ihre Mandanten weiter, falls solche anfallen. Ich schätze, dass der Honoraranteil an den Umsätzen in der Finanzportfolioverwaltung weit über drei Viertel liegt. Die EU-Wertpapierdienstleistungsrichtlinie MiFID-2, die nach derzeitigem Stand Anfang 2017 umgesetzt werden soll, sieht ohnehin vor, dass Finanzportfolioverwaltung nur noch auf Honorarbasis zulässig ist.

Was ist Finanzportfolioverwaltung?

Der gesetzliche Tatbestand definiert dies als „die Verwaltung einzelner in Finanzinstrumenten angelegter Vermögen für andere mit Entscheidungsspielraum“. Die Vermögen dürfen in unterschiedlichen Finanzinstrumenten angelegt werden, darunter Aktien, Vermögensanlagen, Schuldtitel, Anteile an Investmentvermögen, Geldmarktinstrumente, Devisen und Rechnungseinheiten sowie Derivate. Der Vermögensverwalter darf die verwalteten Wertpapiere aber nicht selbst verwahren. Das Kundenvermögen verbleibt auf dem Konto des Kunden bei seiner Depotbank.

> **Im Internet**
Quelle: BaFin.

Aufgrund der deutschen Steuergesetzgebung ist Honorarberatung für die Kunden allerdings oft teurer als provisionsbasierte Beratung. Während Vermögensverwalter Retrozessionen aus Investmentfonds umsatzsteuerfrei vereinnahmen können, fällt beim direkten Honorar die Mehrwertsteuer an, die letztlich der Kunde zahlen muss. Wichtig ist in jedem Fall eine vollständige Transparenz über alle Vergütungsbestandteile und Zuwendungen. Dies war schon immer Teil unseres Ehrenkodex.

„Weit über drei Viertel der Umsätze in der Finanzportfolioverwaltung werden durch Honorare erwirtschaftet. Mit MiFID-2 werden Provisionen hier ohnehin nicht mehr erlaubt sein.“

■ **Auch Honorarfinanzanlagenberater und Finanzanlagenvermittler stöhnen unter der Regulierungslast. Einige suchen Kooperationen mit Vermögensverwaltern. Bemerken Sie hier einen Trend?**

Tatsächlich nimmt die Zahl der Kooperationsanfragen für Haftungsdächer oder zur Vermittlung von Vermögensverwaltungen zu. Dies kommt auch dem Bedürfnis vieler Anleger entgegen, ihr Vermögen von einem Experten verwalten zu lassen, anstatt mit Unterstützung eines Beraters selbst Anlageentscheidungen zu treffen. Bei kleineren Vermögen ist eine individuelle Vermögensverwaltung allerdings zu aufwendig – hierfür sind dann vermögensverwaltende Fonds das geeignete Vehikel. Der Vorteil: Die Vermögensverwalter wenden bei diesen Fonds dieselben Anlagestrategien an wie in der individuellen Vermögensverwaltung. Da diese Fonds die Visitenkarte der jeweiligen Häuser sind, bekommen sie viel Aufmerksamkeit.

■ **Kann jede Vermögensverwaltung als „Haftungsdach“ fungieren?**

Jeder Finanzportfolioverwalter mit KWG-Zulassung kann unabhängigen Finanzberatern ein Haftungsdach zur Verfügung stellen. Es besteht aber die Pflicht, diese sogenannten Tied Agents bei der BaFin anzuzeigen. Die meisten Vermögensverwalter arbeiten nur mit einer Handvoll Beratern zusammen, doch einige haben ihr Geschäftsmodell auf solchen Kooperationen aufgebaut und schließen 100 Tied Agents oder mehr an.

■ **Vermögensverwalter bieten unterschiedliche Dienstleistungen an. Neben der Übernahme der Finanzportfolioverwaltung können das die Anlageberatung und die Anlagevermittlung sein**

(siehe Infobox). Welche Angebote sind derzeit im Trend?

Die meisten unserer Mitglieder konzentrieren sich auf die Vermögensverwaltung und die Vermittlung hauseigener Vermögensverwaltungsfonds. Demgegenüber verliert die Anlageberatung immer mehr an Gewicht. Laut einer internen Befragung bieten weniger als 20 Prozent unserer Mitglieder noch Anlageberatung an.

■ **Woran liegt das?**

Der bürokratische Aufwand ist schlicht zu hoch. Wenn ein Kunde beispielsweise 30 Titel im Depot hat und Rat sucht, was er mit diesen machen soll, muss ein Berater für jeden dieser Titel ein Produktinformationsblatt besorgen und alle seine Empfehlungen – ob Verkaufen, Halten oder (Nach-)Kaufen – begründen und protokollieren. Durch MiFID-2 dürften sich diese Vorgaben weiter verschärfen. Im schlimmsten Fall könnte es Vermögensverwaltern sogar untersagt sein, den eigenen Fonds zu empfehlen.

Beratungsformen in der Geldanlage

- **Execution-only:** Der Kunde wendet sich auf seine eigene Initiative an einen Finanzdienstleister, um ein bestimmtes Finanzprodukt zu erwerben, und nutzt diesen zur Orderabwicklung. Er verzichtet auf jegliche Beratung und Erklärung.
- **Anlagevermittlung:** Der Kunde wurde auf ein bestimmtes Finanzprodukt aufmerksam, beispielsweise auf der Veranstaltung eines Finanzdienstleisters, und wendet sich an diesen, um über diesen das Produkt zu erwerben. Der Anlagevermittler erläutert die Funktionsweise des Produkts und prüft, ob der jeweilige Anleger über die erforderlichen Kenntnisse und Erfahrungen verfügt, um die Risiken angemessen beurteilen zu können.
- **Anlageberatung:** Der Kunde erhält eine individuelle, d.h. auf seine persönlichen Anlageziele und seine Risikobereitschaft zugeschnittene Beratung, bei der auch über die wesentlichen Risiken aufgeklärt werden muss. Die von dem Berater erteilte Empfehlung muss zu den individuellen Anforderungen des Kunden passen. Zusätzlich muss der Berater das Gespräch in einem Anlageberatungsprotokoll festhalten und dem Kunden ein Produktinformationsblatt zur Verfügung stellen.
- **Vermögensverwaltung:** Der Kunde erteilt einem Finanzportfolioverwalter die Vollmacht, sein Wertpapierdepot nach einer vereinbarten Anlagestrategie fortlaufend zu verwalten. Zur Festlegung der richtigen Anlagestrategie findet vor der Mandatserteilung ein umfassendes Beratungsgespräch über die Anlageziele und das Risikoprofil des Kunden statt. Im Übrigen trifft der Verwalter die einzelnen Anlageentscheidungen selbst und informiert den Kunden regelmäßig über die von ihm veranlassten Transaktionen und die Entwicklung des Depots.

Der Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland e.V. (VuV)

Der VuV versteht sich als Interessenvertretung bankenunabhängiger Finanzportfolioverwalter. Sein Anliegen ist es, die Rolle unabhängiger Vermögensverwalter am Kapitalmarkt zu stärken, den Austausch unter den Mitgliedern zu verbessern und das Bild in der Öffentlichkeit positiv zu gestalten. Dem 1997 gegründeten Verband gehören rund 250 Mitglieder an. Das gemeinsam verwaltete Vermögen liegt derzeit bei über 70 Milliarden Euro.

■ **Die Zahl der Honoraranlagenberater mit BaFin-Zulassung ist bislang überschaubar. Derzeit sind es 17 Institute. Erwarten Sie hier künftig mehr Wachstum?**

Aus den genannten Gründen ist der Aufwand für die Honoraranlagenberatung hoch und deshalb nur in einem kleinen Marktsegment wirtschaftlich attraktiv. Die Honoraranlagenberater müssen heute bereits fast alle Vorgaben von MiFID-2 erfüllen. Dazu kommen hohe Haftungsrisiken im Fall einer Fehlberatung. Für die Kunden ist ohnehin unklar, was die genauen Unterschiede sind. Im Übrigen wird vielfach übersehen, dass bei der Honorarberatung das Honorar vom Kunden auch dann bezahlt werden muss, wenn er der Empfehlung gar nicht folgen möchte. Damit entsteht eine Art mittelbarer Zwang, der die Kunden ebenfalls abschrecken dürfte.

Der Begriff „Vermögensverwalter“ ist gesetzlich genauso wenig geschützt wie der „Honorarberater“.

■ **Manche Berater fordern deshalb, dass der Begriff „Honorarberater“ gesetzlich geschützt werden sollte und nicht nur „Honorar(finanz)anlagenberater“. Wäre das eine klare Lösung?**

Der Begriff „Honorarberater“ lässt sich genauso wenig schützen wie „Vermögensverwalter“, da diese Begriffe auch in anderen Zusammenhängen verwendet werden. Honorarberater gibt es in vielen Lebensbereichen, zum Beispiel in der Steuerberatung, in der Unternehmensberatung oder im Coaching. Auch „Vermögensverwaltung“ kann sich auf ein weites Feld beziehen und neben Finanzinstrumenten auch Kunst, Oldtimer oder Weine abdecken. Aus diesem Grund arbeitet der Gesetzgeber mit künstlichen Begriffen wie „Finanzportfolioverwalter“, die im Alltag allerdings nicht gebräuchlich sind.

■ **Lassen Sie uns noch einen Blick in die Zukunft werfen: Wird es künftig noch menschliche**

Berater und Vermögensverwalter geben, oder werden Computer deren Arbeit übernehmen? Sind Robo-Advisors eine Bedrohung für Ihre Mitglieder?

Wir sehen in der Digitalisierung vor allem Chancen, insbesondere in der Kommunikation mit den Kunden. In der unabhängigen Vermögensverwaltung ist der persönliche Kontakt der Kern der Kundenbeziehung. Vertrauen ist nicht digitalisierbar. Robo-Advisors können zwar standardisierte Portfolios abbilden, doch die Beratung vor der eigentlichen Vermögensverwaltung kommt zu kurz. Banken könnten durch digitale Angebote eher bedroht

werden, falls sie keine langfristigen persönlichen Beziehungen zu ihren Kunden aufbauen und die Berater zu häufig wechseln.

„Finanzmärkte sind keine Algorithmen, sondern soziale Systeme.“

Ich traue es den Robotern letztlich auch nicht zu, erfolgreiche Portfolios zu bauen, die sich an veränderliche Märkte anpassen. Finanzmärkte sind keine Algorithmen, sondern aufgrund der Vielzahl der Ak-

teure soziale Systeme, die höchst unterschiedlich auf bestimmte Situationen reagieren. Nehmen Sie die Terroranschläge in Paris: Die Börsen haben kaum darauf reagiert – im Gegensatz zu früheren Anschlägen. Emotionen wie Angst, Panik oder Optimismus sind aus meiner Sicht nicht programmierbar.

Außerdem bin ich vom Mehrwert eines aktiven Managements überzeugt. Durch kluge Investitionen lässt sich Alpha, also eine Mehrrendite, erwirtschaften, oder bei gleicher Rendite lässt sich das Risiko verringern. Deshalb wird die Vermögensverwaltung auch in Zukunft eine wichtige Rolle spielen.

Zwischen den Ohren verändern!

Ein Jahr Regulierung der Honoraranlageberatung / Gastkommentar von Klaus Hermann Barde

Lassen wir einmal müßige Betrachtungen hinsichtlich Honorarfinanzanlagenberater nach § 34h GewO, Finanzmarkttrichtlinie MiFID-2, Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) und Digitalisierung der Branche beiseite. Konzentrieren wir uns auf die Basis des Broterwerbs – den Kundenkontakt. Hier liegt nach wie vor die Wurzel aller Probleme: Der Honorarberater bekommt seine PS nicht auf die Straße.

Es bedarf einer neuen Generation

Viele Honorarberater kommen nicht zu Potte, weil sie befangen sind – wegen ihrer Vergangenheit als Makler oder Banker. Sie entschuldigen sich beim Kunden für die Gepflogenheiten des Finanzvertriebs und stellen sich als besser, ehrlicher und fairer dar. Doch das interessiert den Kunden nicht,

sondern macht ihn eher misstrauisch. Den vor-maligen Maklern und Bankern mangelt es an der Selbstverständlichkeit ihrer Berufsausübung. Sie sind im Kopf nicht frei und tragen den Morast ihrer Vertriebsvergangenheit in die Wohnzimmer ihrer Kunden. Ich kann meinem Nachbarn die Vorteile einer Honorarberatung in wenigen Worten plausibel machen – ein Honorarberater tut sich damit schwer. Er braucht einen langen Anlauf. Zwischen den Ohren stimmt es einfach noch nicht. Es bedarf einer ganz neuen Generation von Beratern.

Alles wie gehabt

In diesem Jahr hatte ich neun Mal Gelegenheit, mich mit mir mehr oder weniger bekannten Personen über die Themen Versicherung und Kapitalanlage zu unterhalten. Diese Personen lassen sich seither von einem Honorarberater beraten. Warum? Weil ihnen im Gespräch mit mir schnell klar geworden ist, dass ihnen der Zugang zu einer völlig unabhängigen Beratung bisher verschlossen gewesen war. Parallel dazu erhielt ich selbst neun Mal eine unqualifizierte, unverschämte und mit Blick auf mein fingiertes Kundenprofil unangemessene Beratung. Ich lasse mich Jahr für Jahr von Beratern bzw. Vermittlern aller Art „heimsuchen“. Nach all den öffentlichen Diskussionen und Initiativen des Gesetzgebers hätte sich in diesem Jahr etwas verändern können. Mein Fazit lautet: Das war nur ein Sturm im Wasserglas.

Das Niveau ist nach wie vor trostlos. Überraschend? Nein! Wer seinen Lebensunterhalt provisi- onsgesteuert und produktorientiert bestreiten muss, ist nicht frei im Kopf und kann kaum ehrlich beraten. Die Schaumschlägerei der Vertriebsvorstände auf diesem Feld wird zudem täglich unerträglicher.

Regulierungen schaffen neue Situation

Berater, die sich als „unabhängig“ bezeichnen, müssen künftig gemäß EU-Vermittlerrichtlinie MiFID-2 ein eigenes Research mit einer ausreichenden Zahl von auf dem Markt angebotenen Finanzinstrumenten durchführen. Sie müssen sowohl Produkte als auch Emittenten streuen. Außerdem gilt für sie das Verbot, Gebühren, Provisionen und andere monetäre Vorteile von Dritten anzunehmen. Dies kommt den Vorgaben für Honorar(finanz-)anlagenberater gleich.

Das Europäische Parlament hat am 24. November 2015 die Insurance Distribution Directive (IDD) verabschiedet. Damit entsteht eine europaweit einheitliche Basis für den Versicherungsvertrieb. Erhöhte Transparenzanforderungen und neue Regeln für die Weiterbildung der Versicherungsvermittler dürften zu steigender Beratungsqualität beitragen. Für die Honorarberatung bedeutet dies, daß bisher für diese Vertriebsform typische Alleinstellungsmerkmale immer mehr Einzug in das provisionsorientierte Geschäft halten.



© Klaus Hermann Barde

Kompakter, aber immer noch mit Substanz

Nach einem Jahr unter der Herausgeberschaft von FRANKFURT BUSINESS MEDIA ist das Magazin „Der Honorarberater“ vom Umfang her geschrumpft – wir hatten früher zwischen

38 und 54 Seiten –, aber nicht weniger interessant. Die Inhalte sind konzentrierter. Bei uns gab es mehr Beraterportraits, und wir schrieben emotionaler und polarisierender.

Ich selbst bleibe der Honorarberaterszene weiterhin verbunden. Viele Marktteilnehmer vertrauen meiner langjährigen Expertise als Marketingberater. Publizistisch haben wir in diesem Jahr mit „Rücken“ und zwei weiteren Periodika in den Markt der Gesundheitsmagazine expandiert. Hier herrscht ein angenehmes und entspanntes Geschäftsklima.

Klaus Hermann Barde (bis zum Verkauf an FRANKFURT BUSINESS MEDIA im Oktober 2014 Herausgeber von „Der Honorarberater“)

Weiterhin kein Auskommen mit dem Einkommen

In der momentanen Übergangszeit wird es der Mehrheit der Honorarberater wirtschaftlich nicht besser gehen als der Mehrheit der Makler. Vermittler, die sich in die Honorarberatung „flüchten“, werden scheitern. Viele sind schon gescheitert. Denn die Umkonditionierung zum Honorarberater ist nahezu genauso unmöglich, wie aus einem „Strukki“ einen ehrbaren Makler zu machen. Hier wiederholt sich die Geschichte des deutschen Finanzvertriebs.

Klaus Hermann Barde, Journalist und Geschäftsführer der Barde-Hoppe & Medien GmbH.

Transparenz als Chance für Honorarberater

Wie sich Qualität in der Finanzberatung sicherstellen lässt / Gastbeitrag von Rainer Juretzek

Bereits vor zwanzig Jahren hat sich bei Gründung der Deutschen Gesellschaft für Finanzplanung e.V. (DFP) eine Gruppe von Finanzplanern Gedanken darüber gemacht, wie man Qualität in der Finanzberatung definieren und umsetzen kann. Ziel war es, die Bezeichnung „Finanzplaner“, die nach wie vor keinen öffentlich-rechtlichen Schutz genießt, vor der Vereinnahmung durch weniger qualifizierte Finanzvermittler zu schützen. So hat der Verband sechs Berufsgrundsätze entwickelt: Integrität und Vertraulichkeit, Objektivität und Neutralität, Kompetenz und Professionalität.

Weiterhin hat die DFP die „Grundsätze ordnungsgemäßer Finanzplanung“ (GoF) entwickelt. Diese sind im Rahmen eines Fünf-Phasen-Prozesses anzuwenden, der auf die Beratung von Kunden in der Finanz-, Anlage- und Versicherungsberatung angewendet werden kann. Der Begriff Finanzplanung steht synonym für ganzheitliche Finanzberatung.

> Im Internet

Dieser Fünf-Phasen-Prozess in Kombination mit den Berufsgrundsätzen für Finanzplaner ist durch das WpHG und die Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) faktisch Gesetz geworden. Auch der Referentenentwurf der Bundesregierung zur Umsetzung der EU-Direktive MiFID-2 in deutsches Recht schreibt in den Gesetzestext Begriffe wie Ehrlichkeit, Redlichkeit, Kompetenz und Professionalität und fordert Beratung im „bestmöglichen Interesse des Kunden“. Die Umsetzung der gesetzlichen Vorgaben wird für Finanzberater, die noch keine strukturierten Beratungsprozesse definiert haben, erhebliche Anstrengungen mit sich bringen.

Zielrichtung Honorarberatung

Ziel der DFP war es von Anbeginn, Transparenz in den Beratungsauftrag und in die Vergütung der Beratungsleistung zu bringen (Phase 1) und damit den Boden für die Durchsetzung der Finanzberatung auf Honorarbasis zu schaffen. Da für den einzelnen Berater das Modell der Beratung ausschließlich auf Honorarbasis wirtschaftlich nicht umsetzbar war, blieb nur die Möglichkeit eines Kombinationsmodells. Mitglieder der DFP müssen seit 1995 bereits



© Rainer Juretzek

Angemessene Honorare einfordern

Aufgrund der sich stetig ändernden Rahmenbedingungen in der Finanz- und Anlageberatung (Regulierung, FinTec) sollten sich die qualifizierten Marktteilnehmer dahingehend einig sein, für qualifizierte Dienstleistungen auch adäquate Honorare zu fordern. Insbesondere um den Verpflichtungen in Bezug auf die Geeignetheits- und Risikotragfähigkeitsprüfung nachzukommen, muss der Finanzdienstleister seine Arbeitsweise gegebenenfalls anpassen oder umstellen.

bei der Auftragsvergabe dem Kunden gegenüber offenlegen, von wem welche Dienstleistung honoriert wird. So hat der Kunde die Wahl, welche Form der Vergütung er für die Dienstleistung des Beraters akzeptiert.

Die DFP fragt neue Mitglieder bei der Antragstellung und turnusgemäß alle Mitglieder, welche Honorierungsmodelle sie anbieten, gegebenenfalls unterschieden nach Zielgruppen und Dienstleistungen.

Pricing-Strategien

Entscheidend für das „Pricing“, also die Festlegung von Honoraren und Gebühren, ist die Kenntnis der internen Erstellungskosten der jeweiligen Dienstleistung. Ein „Einzelkämpfer“, bei dem die wesentlichen Kosten das Entgelt für den eigenen Zeitaufwand darstellt, kann dies noch leicht berechnen. Wenn aber ein großes Büro mit Personal und Technik unterhalten werden muss, wird die Kalkulation aufwendiger.

Wenn der Preis je Zeit- oder Leistungseinheit ermittelt ist, muss der Kunde ihn aber erst akzeptieren. Da fängt das Problem an. Ein reines Zeithonorar, das eigentlich die faireste Vergütungsform wäre – wenn der Berater fachlich kompetent und effizient arbeitet – lässt sich oft schwer durchsetzen, weil der Kunde die Uhr ticken sieht oder eben nicht wissen kann, was im Hintergrund geschieht. Vor allem, wenn der

Kunde den Aufwand für den „Output“, der letztlich entsteht, nicht einschätzen kann. Hier haben sich Beratungspauschalen bewährt. Die Dienstleistung „Finanzplanung“ eignet sich hervorragend für Honorarpauschalen – wenn der Berater ausreichend Erfahrung mit dem erforderlichen Aufwand hat.

Eine häufig genutzte Honorierungsform ist die prozentuale Ankoppelung an einen Depotwert. Diese Form akzeptieren auch die meisten Kunden, soweit für sie auch unterjährig eine Leistung erkennbar ist. Dies gilt insbesondere bei großen Depots, bei denen jährlich Betreuungshonorare im vierstelligen Bereich aufgerufen werden. Bei kleinen Depotwerten sind die zur Abdeckung des Aufwands erforderlichen Prozentsätze dagegen kaum vermittelbar.

Rainer Juretzek, Geschäftsführer der ANALYTICA FINANZ RESEARCH Beratungsgesellschaft mbH

Berufsgrundsätze des Finanzplaners

- **Integrität:** Integrität bedeutet Unbescholtenheit, Offenheit und Ehrlichkeit. Das Streben nach persönlicher Bereicherung und individuellen Vorteilen hat der Finanzplaner zu unterlassen.
- **Vertraulichkeit:** Der Finanzplaner darf vertrauliche Kundeninformationen nicht bekanntgeben oder weitergeben, es sei denn, der betreffende Kunde hat ihm seine Erlaubnis erteilt.
- **Objektivität:** Objektivität erfordert strenge Sachlichkeit sowie Unvoreingenommenheit.
- **Neutralität:** Neutralität bedeutet Unparteilichkeit im Interesse des Kunden. Der Finanzplaner hat gegenüber Kunden, Kollegen und Arbeitgebern Interessenkonflikte offenzulegen.
- **Kompetenz:** Der Finanzplaner hat dafür Sorge zu tragen, das notwendige persönliche Kompetenzniveau zu erreichen, zu bewahren und auszubauen, beispielsweise durch geeignete Weiter- und Fortbildungsmaßnahmen.
- **Kompetentes Verhalten** bedeutet auch, Hilfe von sachkundigen Dritten in Anspruch zu nehmen.
- **Professionalität:** Der Finanzplaner hat seine Tätigkeit fachmännisch auszuüben, das fachliche und technische Umfeld zu schaffen, um professionell arbeiten zu können.

Quelle: DFP.

Fünf Phasen der Finanzberatung



Quelle: DFP.

Honorarberater auf Kundensuche

Engpasskonzentrierte Strategie als Erfolgsmodell für Selbständige / Gastbeitrag von Ute Grabow




Honorarberater als bester Problemlöser

Aus meinen Gesprächen mit Finanz- und Vermögensberatern habe ich gelernt, dass die Lösungen, die diese ihren Kunden anbieten, nicht die Lösungen sind, die sich der Kunden wünscht. Eine vertrauenszerstörende Weise kurzfristiger Gewinnmaximierung in der Finanzbranche besteht darin, den Kunden Angst vor Risiken zu machen und ihnen dann ein passendes Produkt anzubieten, um sich gegen diese Risiken zu schützen. Für Honorarberater bedeutet das, dass sie den Kundennutzen auf neue Weise definieren müssen, um zum „anerkannt besten Problemlöser“ nach EKS-Terminologie zu werden.

Ute Grabow

Unternehmer, die die „Engpasskonzentrierte Strategie“ (EKS) umsetzen, sind oft sehr erfolgreich. Viele „Hidden Champions“ des Mittelstands arbeiten damit. Gerade kleine Unternehmen und Selbständige erzielen mit der EKS sehr gute Erfolge, da sie Innovationen schneller umsetzen können. Innovation bedeutet hier: Probleme von Kunden und Unternehmen auf kreative Weise lösen. Dafür notwendig sind Ausdauer und Durchsetzungswille sowie der Mut, den Mainstream zu verlassen, um einzigartige Lösungen zu finden. Der Erfolg hängt davon ab, ob man den Nerv der Zielgruppe trifft.

Minimumprinzip

Ein wichtiger Schritt bei der Umsetzung der EKS ist die Erfüllung eines „konstanten Grundbedürfnisses“ der Kunden. Für Finanzberater liegt hier der Schlüssel zum Erfolg. Es ist ein Irrglaube, dass das „konstante Grundbedürfnis“ der Kunden in der Finanzberatung Wohlstand oder Sicherheit ist. Natürlich suchen Menschen Sicherheit und Wohlstand. Das allerdings erreichen sie mit Geld allein nicht.

Viele Menschen haben Geld verloren, weil sie falsch beraten wurden. Die wenigsten Vermögenden

haben dafür ihren Wohlstand geopfert. Menschen, die wenig verdienen, wünschen sich sicher mehr Wohlstand. Diesen erreichen sie nicht mit einem Sparplan. Ein Konsumverzicht für Sparraten zur Rente wird selten aus Überzeugung geleistet. Viele Lebensversicherungsverträge halten nicht einmal die ersten fünf Jahre durch.

Das Problem, das es zu lösen gilt, ist enttäuschtes Vertrauen. Das Vertrauen in die Finanzberatung ist zerstört – sowohl in Finanzprodukte als auch in die Beratung. War es in den vergangenen Jahrzehnten schwierig, „kostenlose“ Beratung zu verkaufen, wird es künftig nicht einfacher, dieselbe Art von „Beratung“ gegen Honorar anzubieten, insbesondere wenn dahinter nur Produkte stehen.

Nutzen- statt Gewinnmaximierung

Viele Unternehmer spüren, dass zwischen dem Nutzen, den sie für ihre Kunden stiften, und dem eigenen Gewinn ein Zusammenhang besteht. Mit der „Spannungsbilanz“ der EKS lässt sich die Wertschöpfung messen, bevor sie in den Finanzkennzahlen sichtbar wird. Umsatzrückgänge und Gewinneinbußen haben ihre Ursachen nahezu immer in immateriellen Fehlentwicklungen. Demzufolge lassen sich Erfolg und Wachstum am sichersten auf menschlichen Werten und Individualität aufbauen.

Demgegenüber zeichnet die Unternehmensbilanz ein falsches Bild der Realität: Die Bilanz lässt Unternehmen als ein Gerippe materieller und finanzieller Vorgänge erscheinen, obwohl sie lebende, vernetzte und zur Selbstorganisation fähige Systeme sind.

Konzentration statt Verzettelung

Als Berater müssen Sie wissen, wo Sie derzeit stehen, wohin Sie sich entwickeln wollen und bei welcher Zielgruppe Sie sich mit Ihrer Leistung positionieren wollen. Persönlichkeit, Zielgruppe und Strategie – das sind die Grundpfeiler des Erfolgs. Um das Vertrauen der Kunden (zurück) zu gewinnen, müssen Sie sich fokussieren: auf Ihre eigenen Fähigkeiten und die Bedürfnisse der Zielgruppe. Das Ganze in einen detaillierten Plan gegossen ist eine gute Ausgangsposition für den geschäftlichen Erfolg im kommenden Jahr.

Ute Grabow, Strategicoach

EKS

Die „Engpasskonzentrierte Strategie“ (EKS) wurde 1970 von Wolfgang Mewes entwickelt als Karriere- und Unternehmensstrategie. Sie hat immer die Marktführerschaft in einem ganz bestimmten Segment als Ziel. Vier Prinzipien liegen allen Überlegungen und Handlungen zugrunde: Das „Minimumprinzip“, „Immaterielles vor Materiellem“, „Konzentration statt Verzettelung“ und „Nutzen vor Gewinnmaximierung“.

EKS-Checkliste für Finanzberater

- 1 **Stärkenprofil, Vision und Mission:** Worin sind Sie einzigartig?
- 2 **Spezialgebiet:** Was sind Ihre besonderen Fähigkeiten? Was können Sie besser als andere?
- 3 **Zielgruppe:** Welchen Menschen können Sie den größten Nutzen bieten? Wer braucht Sie unbedingt und erkennt dies auch?
- 4 **Brennendstes Problem der Zielgruppe lösen:** Welches Problem oder welches Bedürfnis haben Ihre Wunschkunden? Wie gewinnen Sie ihr Vertrauen dauerhaft?
- 5 **Innovation:** Wie können (nur) Sie dieses Problem mit einer echten und einzigartigen Innovation lösen?
- 6 **Kooperation:** Welche Menschen können Ihnen dabei helfen? Wer ist für Ihre Zielgruppe wichtig?
- 7 **Konstantes Grundbedürfnis:** Welches konstante Grundbedürfnis haben Ihre Kunden – außer Vertrauen – noch?

News

„Letzte Meile“ Finanzplanung

Die Zukunft der Anlageberatung und das Problem der letzten Meile

Andreas Hackethal
Gotho Universität Frankfurt am Main
Präsident durch
Berenberg Vermögensverwalter Office
Berlin, 20. November 2015



Auf dem „11. Financial Planner Forum“ am 20. und 21. November 2015 in Berlin machte Gastredner Prof. Dr. Andreas Hackethal die rund 400 Teilnehmer darauf aufmerksam, dass hervorragende Anlageberatung nicht ausreicht, damit Anleger vernünftig investieren. Das Problem sei die „letzte Meile“ im Kundenverhalten. So handelten Anleger oft anders, als vom Berater empfohlen. Wichtig sei es, den Weg zur Erreichung der Kundenziele zu strukturieren und Anlagen stets breit zu diversifizieren. Zahlreiche Studien hätten ergeben, dass „eigene Meinungen“ zu Marktentwicklungen zu Renditeeinbußen und unnötig hohen Risiken und Kosten führten. Werkzeuge von FinTechs könnten Berater unterstützen, den Kunden besser an die Hand zu nehmen, hob Hackethal hervor. Veranstalter des Forums ist der network financial planner e.V. mit über 500 Mitgliedern. Bei über 30 Ausstellern und Referenten informierten sich auch Nichtmitglieder über aktuelle Markt- und Produktentwicklungen, wie Vereinsvorsitzender Thomas Abel berichtet.

VDH feiert Geburtstag



Am 26. November 2015 – und damit kurz vor dem tatsächlichen Firmengeburtstag am 6. Dezember – feierte die VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater ihr 15-jähriges Bestehen mit einer Honorarberaterkonferenz, einer Produktausstellung und einem Galaabend. Anlässlich des Jubiläums stellte der VDH sein neues CRM-Angebot und ein neues Logo vor. Insgesamt waren nach Angaben des VDH rund 100 Teilnehmer nach Neumarkt gereist, um Geschäftsführer Dieter Rauch und seinen Mitarbeitern zu gratulieren und sich über neue Entwicklungen zu informieren.

Fondskonzept: Modul für die Honorarabrechnung

Integrierte Serviceplattform und digitaler Fahrplan für Geschäftserfolg

Von Eric Czotscher

Fondskonzept ist vor allem für seine integrierte digitale Plattform zur Investmentfondsvermittlung bekannt. Mittlerweile hat der Maklerverbund auch ein Angebot für Honorarfinanzanlagenberater nach § 34h GewO entwickelt. Mit einem entsprechenden Modul können Berater individuelle Honorarvereinbarungen im System abbilden und die Honorarberechnung in ihren Beratungsprozess integrieren. Das Modul eignet sich für unterschiedliche Vergütungsmodelle – von Stundenhonoraren über Pauschalen bis hin zu volumenabhängigen Servicegebühren. Dabei lassen sich auch Kickbacks und andere Provisionen berücksichtigen und mit Honoraren verrechnen. Die Rechnungsstellung erfolgt durch den Honorarberater.

„Ob der Makler ein Honorar nimmt, eine Servicegebühr berechnet, als internetbasierter Discounter auftritt oder weiterhin Ausgabeaufschläge vereinnahmt – wir als Dienstleister sind für alle Geschäftsmodelle gerüstet und unterstützen die Vermittler und Berater auf ihrem Weg“, betont Hans-Jürgen Bretzke, Vorstand der Fondskonzept AG. Letztlich liege es am Engagement des Beraters, ob er seine Kunden für die Honorarberatung gewinnen könne.

„Honorarberatung ist in den Köpfen der meisten Makler und Kunden noch nicht abgespeichert. Dass es dafür gibt, zeigen die Veränderungen in der Provisionslandschaft“, führt Bretzke aus. „Der Weg geht weg von hohen produktbezogenen Kosten hin zu laufenden Betreuungspauschalen. Dies können Honorare oder Servicegebühren sein. Da Berater ihre Kunden ohnehin nach einem Produktabschluss weiterhin betreuen, ist diese Form der Vergütung fair.“

Landkarte zum Erfolg

Fondskonzept zeigt den angebotenen Beratern und Vermittlern mit



Hans-Jürgen Bretzke ist Vorstand.



Martin Eberhard macht das Marketing.

einer „Roadmap“, wie sie erfolgreicher werden können. Diese systematische Vorgehensweise deckt den kompletten Weg von der Geschäftsgründung und Positionierung über die Beratung und Kundenbetreuung bis zur Nachfolgeplanung ab (siehe Infobox). Insgesamt enthält sie zwölf Stellschrauben für den Geschäftserfolg. Zu jedem Element gibt es eine Reihe von Fragen und Empfehlungen, mit denen die Berater ihr Geschäft optimieren können. Alle Optimierungsprozesse sind digital unterstützt.

Prozesse zur Optimierung des Geschäfts

Die Roadmap ist nur einer von insgesamt neun, teils neuen Bausteinen, die Fondskonzept den angeschlossenen Beratern als miteinander verknüpfte IT-Anwendungen offeriert. Dazu gehören des Weiteren der „Akquise-Manager“, die „Maklerwebseite“, ein Fondsshop, das Veranstaltungskonzept „Geldseminar“, ein Newslettersystem, Kunden-Apps und elektronische Signatur sowie das Kundenservice- und das Maklerservicecenter.

Herzstück der Fondskonzept-Plattform bleibt das Maklerservicecenter (MSC) – eine multifunktionale, komplett digitale CRM-Plattform zur integrierten Abwicklung aller Geschäftsvorfälle eines Vermittlers bzw. Finanzberaters. Alle Programmierleistungen für das Maklerservicecenter werden seit Einführung des Systems im Jahr 2000 von der Sosnowski Computer-

systeme GmbH erbracht. Der Vorteil für die Makler: Das System ist aus einem Guss, die Wartung durch eigene Mitarbeiter ist jederzeit gewährleistet.

Neuer Service für Endkunden

Der Baustein „Fondsshop“ ermöglicht es Beratern, eine Selbstbedienungsmöglichkeit für ihre Kunden auf der eigenen Website zu installieren. Damit können Kunden Fonds kaufen und verkaufen oder Sparpläne abschließen. Darüber hinaus können ihre Kunden – je nach Freischaltung durch den Berater – weitere Funktionen auswählen wie beispielsweise tagesaktuelle Reportings. Das Modul „Newslettersystem“ unterstützt die Berater bei der bedarfsgerechten Kundenansprache im Kampagnenmanagement.

Für provisionsbasierte Vermittler sind diese neuen Angebote „kostenlos“. Honorarberater zahlen Fonds-

Roadmap in die Finanzberatung

- Planung
- Positionierung
- Zielgruppe
- Werbung
- Akquise
- Beratung & Verkauf
- Kundenbetreuung
- Controlling
- Referenz & Empfehlung
- Netzwerkstatt
- Ideenschmiede
- Nachfolgeplanung

Quelle: Fondskonzept.

© René Harders



Provisionsverrechnung

Bei der Geldanlage hat FondsKonzept eine gute Lösung für die Verrechnung von Provisionen geschaffen. Es ist ein vollständiges System, das den kompletten Beratungsprozess abdeckt vom Erstgespräch über das Beratungsprotokoll bis zur Wertpapierorder. Kickbacks lassen sich direkt mit dem Honorar verrechnen bzw. können auf Veranlassung des Beraters direkt von FondsKonzept an den Kunden ausgezahlt werden.

René Harders, Honorarfinanzanlagenberater und geschäftsführender Gesellschafter der Stenner & Harders unabhängige Finanz- und Vermögensberatung KG (AG & Co.; Anbindung seit 2012)

Konzept demgegenüber als Ausgleich für entgangene Provisionen eine Ersatzmarge von bis zu 0,10 Prozent auf das verwaltete Vermögen.

Der Marketingleiter von FondsKonzept, Martin Eberhard, hat einige der neuen Bausteine bereits auf der Website seines eigenen Finanzberatungsunternehmens Martin Eberhard Investment Services installiert. Dieses Angebot kann anderen Beratern als Blaupause dienen. Der Kunde findet hier eine Fülle von Möglichkeiten, Informationen abzurufen, Depotanalysen durchzuführen und auch eigene Orders für „kleinteiliges Geschäft“ wie Sparpläne aufzugeben. Das Ganze läuft auf einer Website mit dem Logo und in den Farben des Beraters. Honorarberater können für die einzelnen Services Gebühren definieren oder auch eine volumenabhängige Gebühr erheben. Beispiel für ein Servicegebührenmodell: Wenn der

Das Unternehmen

Die FondsKonzept AG ist auf die Abwicklung der Investmentfondsvermittlung spezialisiert. Das Unternehmen betreut mit 13 Mitarbeitern und elf Programmierern über 1.500 Vertriebspartner, darunter Finanzanlagenvermittler, Honorarfinanzanlagenberater, Vertriebe, Vermögensverwalter und Banken (5.000 Personen). Das betreute Anlagevolumen der Tochtergesellschaften FondsKonzept Investmentmakler GmbH und des österreichischen Haftungsdachs FinanzAdmin Wertpapierdienstleistungen GmbH liegt bei über 7,3 Milliarden Euro (Stand: 30. Juni 2015). Das Unternehmen wurde ursprünglich im Jahr 1999 als FondsKonzept Service GmbH im schwäbischen Illertissen gegründet. Zu den Anteilseignern der FondsKonzept AG gehören unter anderem Mitarbeiter und – wahlweise – die Makler des Unternehmens.

Neben dem Investmentgeschäft finden angeschlossene Partner über die weiteren Tochtergesellschaften der FondsKonzept AG Zugang zu Finanzprodukten und Serviceleistungen aus den Sparten Beteiligungen, Versicherungen und Finanzierungen. Weitere Tochterunternehmen der FondsKonzept AG sind der Versicherungsexperte FondsKonzept Assekuranzmakler GmbH und die Sosnowski Computersysteme GmbH.

© Claudia Bischof



Im Beirat von FondsKonzept

Auf der Suche nach einer geeigneten Plattform für die Finanzanlagenberatung und Vermittlung stieß ich auf FondsKonzept, deren Infrastruktur mich insbesondere in Bezug auf die Beratungsdokumentation überzeugte.

Leider gab es, wie bei anderen Plattformen auch, hier noch keine Möglichkeiten für Honorarberater, automatisierte Abrechnungen für die Provisionserstattungen zu erhalten. Ich konnte den Vorstand Hans-Jürgen Bretzke jedoch darin bestärken, eine entsprechende Lösung zu entwickeln. Einige meiner Kollegen von der „Bundesweiten Finanz- und Honorarberatung“, der ich ebenfalls angehöre, sind mir zu FondsKonzept gefolgt. Ich gehöre seit rund einem Jahr dem Beirat von FondsKonzept an, um die Honorarberater zu vertreten.

Bei meinen Mandanten erhebe ich ein prozentuales Honorar auf das betreute Gesamtvermögen, wobei einzelne Vermögensteile, zum Beispiel Fondsanlagen, Immobilien oder Versicherungen, je nach Betreuungsaufwand unterschiedlich gewichtet sind. Diese Gebühr kann ich nun mit dem Honorarmodul von FondsKonzept effizient berechnen und Erstattung von Provisionen mit meinen Mandanten verrechnen.

Claudia Bischof, Honorarfinanzanlagenberaterin und geschäftsführende Gesellschafterin der Berliner VermögensKontor GmbH & Co. KG (Anbindung seit 2013)

Kunde ein Fondsdepot einrichten will (Mindestvolumen wird vom Berater festgesetzt) und dafür eine Beratung und laufende Betreuung wünscht, zahlt er eine 1-prozentige Volumengebühr. Wenn er keine Beratung benötigt und Fonds und Sparpläne über den Fondsshop selbst bestellt, zahlt er 0,5 Prozent. In beiden Fällen ist der Kunde von der Zahlung von Ausgabeaufschlägen befreit und kann unterschiedliche Reports und Bilanzen erstellen und herunterladen.

> Im Internet

Marktveränderungen erwartet

Eberhard erwartet für die kommenden Jahre deutliche Veränderungen auf dem Berater- und Vermittlermarkt. Hausforderungen wie Margendruck und Niedrigzinsen, Regulierung, Überalterung der Vermittlerschaft und digitale Wettbewerber erforderten neue Antworten. Hier seien innovative Unternehmen im Vorteil.

Eine fokussierte Ausrichtung auf die Kundenkommunikation und den Kundennutzen hält Eberhard für die entscheidenden Erfolgsfaktoren. Deshalb investiere FondsKonzept gerade in diesen Bereichen, um den angebotenen Beratern einen Wettbewerbsvorsprung zu geben.

© Reiner Braun



Integrierte Software

Meine Zusammenarbeit mit FondsKonzept besteht seit 2013, damals noch mit §-34f-Erlaubnis. Für FondsKonzept habe ich mich entschieden, weil der Pool einer der ersten am Markt war, der mit seiner

Softwarelösung „Maklerservicecenter“ (MSC) eine haftungssichere Abwicklung für den Berater bereitgestellt hat. Damit sind alle Prozesse von der Erstinformation über Risikoprofilierung, Orderformulare und Beratungsprotokoll bis hin zur Onlineübermittlung und vollautomatisierten Weiterleitung an die Depotbank abgedeckt. Kickbacks werden auf Poolebene direkt an den Anleger überwiesen und entlasten somit mein Backoffice.

Ich bin seit 2007 als Honorarberater tätig und vom Geschäftsmodell unabhängige Finanzberatung überzeugt. Deshalb habe ich mich unmittelbar mit Einführung des § 34h GewO am 1. August 2014 als Honorarfinanzanlagenberater registrieren lassen. Die Versicherungssparte decke ich im Bereich BU und Sach mit Direktanbindungen und Honorartarifen ab. Renten- oder Lebensversicherungen vermittele ich nicht. Die Bezeichnung „Honorarberater“ fand ich anfänglich als Abgrenzung zur Provisionsvermittlung sehr treffend. Mittlerweile ärgere ich mich darüber, da immer mehr Makler unter dem Deckmantel der Honorarberatung Renten- und Lebensversicherungen vermitteln. Teilweise ist ihr Vermittlerhonorar doppelt so hoch wie eine entsprechende Provision.

Reiner Braun, Honorarfinanzanlagenberater (Anbindung seit 2013)

Impressum

Herausgeber und Verlag:
FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH
Der F.A.Z.-Fachverlag
Frankenallee 68–72, 60327 Frankfurt am Main
E-Mail: verlag@frankfurt-bm.com
HRB Nr. 53454, Amtsgericht Frankfurt am Main

Geschäftsführer:
Torsten Barohn, Dr. André Hülsbörner

Vorsitzender der Geschäftsleitung: Bastian Frien

Redaktion: Eric Czotscher (ecz),
verantwortlicher Redakteur
Telefon: (030) 20 61 85-41
E-Mail: eric.czotscher@frankfurt-bm.com

Verantwortlich für Anzeigen:
Dorothee Groove, Objektleitung Sales
Telefon: (069) 75 91-32 17
Telefax: (069) 75 91-32 24
E-Mail: dorothee.groove@frankfurt-bm.com

Jahresabonnement: kostenlos
Erscheinungsweise: zehnmal im Jahr

Layout: Daniela Seidel

© Alle Rechte vorbehalten.

FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH, 2015.

Die Inhalte dieser Zeitschrift werden in gedruckter und digitaler Form vertrieben und sind aus Datenbanken abrufbar. Eine Verwertung der urheberrechtlich geschützten Inhalte ist ohne vorherige schriftliche Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar, sofern sich aus dem Urheberrechtsgesetz nichts anderes ergibt. Es ist nicht gestattet, die Inhalte zu vervielfältigen, zu ändern, zu verbreiten, dauerhaft zu speichern oder nachzudrucken. Insbesondere dürfen die Inhalte nicht zum Aufbau einer Datenbank verwendet oder an Dritte weitergegeben werden. Vervielfältigungs- und Nutzungsrechte können Sie beim F.A.Z.-Archiv unter nutzungsrechte@faz.de oder Telefon: (069) 75 91-29 86 erwerben. Nähere Informationen erhalten Sie hier: www.faz-archiv.de/nutzungsrechte.

Haftungsausschluss: Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts von „Der Honorarberater“ übernehmen Verlag und Redaktion keine Gewähr. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und unverlangt zugestellte Fotografien oder Grafiken wird keine Haftung übernommen.

Mit Intuition besser beraten

Wann der Kopf und wann der Bauch entscheiden sollte / Gastbeitrag von Renato Kruljac

Es gibt keine rein rational-kognitiven Entscheidungen. Unser Denken und Handeln ist vielmehr auch ein Resultat unbewusster und emotionaler Gehirnprozesse. Nach wissenschaftlichen Erkenntnissen beruht unser Handeln sogar zu über 80 Prozent aus unbewussten Entscheidungen. Im Gegensatz zum bewussten Denken, das in der Verarbeitung von Informationen begrenzt ist, kann das Unbewusste eine nahezu unbegrenzte Anzahl von Informationen verarbeiten. Intuitive Entscheidungen schöpfen aus dieser Kapazität.

Gerade in Beratungsgesprächen kann die Intuition zu besseren Ergebnissen führen als Zahlen und Fakten allein. Der Berater nimmt intuitiv Signale des Kunden wahr und umgekehrt. Diese Signale und ihre Wahrnehmung tragen mehr zu einer erfolgreichen Kommunikation bei als der Gesprächsinhalt, wie die Kommunikationspsychologie zeigt.

Komplexe Entscheidungen

Vorherrschend ist heute aber immer noch die Ansicht, dass nur durch die Ratio, das heißt durch den geschulten Verstand, richtige Entscheidungen getroffen werden können. Alles was mit Intuition und Gefühl zu tun hat, gilt seit Descartes und Kant als minderwertig. Doch die Welt ist zu komplex, als dass man sie allein mit der Ratio verstehen und erklären könnte. Modelle wie „homo oeconomicus“ haben sich auch angesichts der globalen Finanzkrise als unzureichend erwiesen.

Viele bedeutende Entscheidungen werden intuitiv getroffen. Dies beschreibt Gerald Traufetter, Wissenschaftsredakteur beim „Spiegel“, in seinem Buch „Intuition – Die Weisheit der Gefühle“. So soll selbst der Finanzinvestor George Soros bei seinen Finanzspekulationen dem Gefühl folgen. Spürt er Rückenschmerzen, nimmt er dies als Signal dafür wahr, dass er seine Anlagen umschichten sollte.

Mit Achtsamkeit zur Intuition

Um das, was in einem selbst und in einem anderen vorgeht, wahrnehmen zu können, braucht es Achtsamkeit. Der Begriff „Achtsamkeit“ erlebt derzeit eine Modewelle, die kaum ein Medium auslässt. Die Wurzeln der Achtsamkeitspraxis liegen aber weit zurück in der 2.500 Jahre alten buddhisti-

schen Tradition. Man verstand schon damals, dass mit Hilfe geeigneten Trainings der Geist erforscht und weiterentwickelt werden kann. Neben Gelassenheit, Ruhe und geistiger Klarheit wurde damit der Zugang zur Intuition geschult.

Forschungsergebnisse

Seit einigen Jahren wird die Achtsamkeitspraxis von Neurowissenschaften, Psychologie und Medizin erforscht. Dabei liefern die Untersuchungen erstaunliche Ergebnisse.

So können Meditationstechniken für eine messbare Veränderung in der Struktur des Gehirns und für eine positive Wirkung auf das Denken und Verhalten sorgen. Dazu gehören eine bessere Selbstwahrnehmung, die Gesundheitsprophylaxe und ein verbessertes Allgemeinbefinden.

Der Mediziner und Achtsamkeitslehrer Jon Kabat-Zinn vergleicht Achtsamkeit mit einer Lupe, die „die diffusen und impuls-gesteuerten Aktivitäten und Reaktionen des Geistes zusammenführt und sie zu einer einzigen Energiequelle bündelt, die uns so für unser Leben, zur Lösung unserer Probleme und zur Selbstheilung zur Verfügung steht“.

Intuition spürbar machen

Im vergangenen Jahr habe ich selbst eine Studie über den Zusammenhang zwischen Achtsamkeitspraxis und Intuition durchgeführt und dafür Menschen interviewt, die ihre Achtsamkeit u.a. durch Zen und Kontemplation schulen. Darunter waren ein Topmanager der Europäischen Zentral-

bank, ein Professor der Universität München und weitere Experten.

Die Untersuchungsergebnisse deuten darauf hin, dass bei langjähriger Achtsamkeitspraxis durch verbesserte Wahrnehmung der Evidenzgrad der Intuition steigen kann.

Anders ausgedrückt: Achtsame Menschen liegen mit ihren intuitiven Entscheidungen oft richtig. Allerdings weisen die meisten Befragten darauf hin, dass sie ihrer Intuition nicht blind folgen, sondern sie kritisch hinterfragen.

Das Vertrauen in die eigene Intuition steht aber der menschlichen Gewohnheit entgegen, Probleme durch absichtsvolles Denken und Handeln lösen zu wollen. In der Intuition dagegen kommt das paradoxe „Nicht-Handeln, um zu handeln“ zum Ausdruck.



© Renato Kruljac

Was Achtsamkeit bedeutet

Achtsamkeit ist das bewusste Erfassen der gegenwärtigen Situation. Es ist frei von Gedanken an die Vergangenheit und die Zukunft. Oder wie es Jon Kabat-Zinn formuliert:

„Achtsamkeit ist die Bewusstheit, die entsteht, indem wir im gegenwärtigen Moment absichtlich und ohne zu urteilen aufmerksam sind.“ Jeder Moment wird wahrgenommen, so wie er gerade ist. Dies hört sich leicht an, ist aber wegen der vielen Ablenkungen aus der Umwelt und in unserem eigenen Kopf schwer zu erreichen.

Achtsamkeit kann als Übung und als Lebenshaltung praktiziert werden. Durch Achtsamkeit lassen sich Veränderungen im Lebensstil erreichen, Schwierigkeiten meistern – und die Intuition verbessern.

Renato Kruljac

Im Zen heißt es dazu: „Es gibt nichts zu erreichen und nichts zu tun.“

Entsprechend geht es bei einer Intuitionsschulung nicht um ein „Mehr“ – sondern eher um ein Loslassen und Weglassen überflüssiger Gedanken.

Um Intuition zu entwickeln, ist neben der Achtsamkeits- bzw. Meditationspraxis eine offene Geisteshaltung wichtig. Das Vertrauen in die eigene Intuition und der Mut, ihr zu folgen, entwickeln sich mit der Zeit.

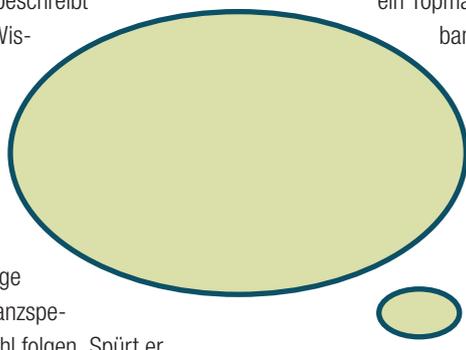
Unterscheiden ist wichtig

Die Intuition hat auch Grenzen. Bei komplexen Entscheidungen ist die Intuition oft von Vorteil, dort, wo es um Genauigkeit und Präzision geht, ist das bewusste Denken hilfreicher.

Ob eine Entscheidung richtig ist, stellt sich oft erst im Nachhinein heraus. Da Intuition primär bei komplexen Entscheidungsprozessen eine Rolle spielt, ist nicht leicht zu beurteilen, ob eine andere bzw. rationale Wahl einen besseren Dienst geleistet hätte. Das „Richtige“ ist in vielen Fällen subjektiv und hängt vom Kontext bzw. von der eigenen Sichtweise ab.

Achtsamkeitstraining schafft Abstand zu rationalen Denkprozessen und kann den Zugang zum Unbewussten ebnen. Es soll aber Rationalität nicht verdrängen. Intuition und Rationalität sind beide wichtig, um die Herausforderungen des Lebens besser zu bewältigen.

Renato Kruljac, Trainer für Achtsamkeit, Intuition und ganzheitliche Persönlichkeitsentwicklung



Honorarberater und Roboter: Freund oder Feind?

Warum Roboter besser beraten, und warum es gemeinsam noch besser geht / Gastbeitrag von Christian Rieck

Kann ein Roboter einen Honorarberater ersetzen? Diese Frage scheint absurd – ist sie aber nicht. Ein vom Autor vorgenommener Vergleich zeigt: Schon heute liegen beide gleich auf; doch spätestens 2030 wird der Roboter in fast allen Disziplinen besser sein. Die übliche Reaktion der Finanzberater, die dies hören, ist Unglaube. Wie kann ein Roboter bei einer so komplizierten Aufgabe wie Finanzberatung jemals so gut sein wie ein Mensch?

Ein Teil der Antwort lautet: Eben weil die Aufgabe so kompliziert ist. Es handelt sich um eine Form der Kompliziertheit, die für einen Computer einfach ist, für einen Menschen aber schwierig. Finanzgeschäfte sind zahlenorientiert, und dafür sind unsere Gehirne evolutionär nicht gut ausgestattet; Computer („Rechner“) hingegen sind genau für diese Aufgabe geschaffen worden.



Damit erschließen sich Roboter einen Markt, der wahrscheinlich völlig unabhängig vom bisherigen Beratungsmarkt sein wird. Es wird am Anfang (und das ist jetzt) eher eine Marketinggeschichte sein, die gut erzählt wird. Das darf einen aber nicht täuschen. Denn die Technik entwickelt sich und wächst.

Zwischen technischer Reife eines Prototyps, Marktreife und Marktdurchdringung liegen einige Jahre. Aber die Technik für die einzelnen Komponenten ist bereits überwiegend vorhanden. Wir sprechen hier also von einem Zeitrahmen von einem Jahrzehnt. Rechnen wir mit einem Schätzfehler vom Faktor zwei, dann sprechen wir von fünf bis zwanzig Jahren. Ziemlich genau heute vor zwanzig Jahren verkaufte übrigens Amazon sein erstes Buch online. Wer hat sich damals die Auswirkungen auf den Einzelhandel und unsere Innenstädte vorstellen können?

Defizite von Computern – noch

Dieser Zusammenhang ist bisher wenig aufgefallen, weil der Computer in einigen Bereichen bis heute erhebliche Defizite hat, die ihn zum reinen Gehilfen des Menschen degradieren. Der Computer kann zwar exzellent rechnen, aber nicht gut kommunizieren und erst recht keine kreativen Fragen stellen. Dadurch sind die derzeitigen Computer kein Ersatz für einen Menschen, aber eine ideale Ergänzung. Beide können das, was der jeweils andere nicht kann. Aber durch die Fortschritte in der Hardware und durch neue Ansätze in der künstlichen Intelligenz ändert sich das gerade.

Nehmen wir die Kommunikation. Noch vor wenigen Jahren galt Sprache als Bereich, in dem Computer keine Chance haben. Heute sprechen wir völlig selbstverständlich eine Adresse in unser Handy ein und werden per Navigation geführt. Auch die Textausgabe kann Dinge, die noch vor wenigen Jahren für unmöglich gehalten wurden. Wenn Sie möchten, rufen Sie einmal die folgende MP3-Datei auf. [> Im Internet](#)

Hier hat ein „Roboter“ den ersten Absatz eines Textes vor-

gelesen. Zugegeben, es klingt nach wie vor deutlich nach Roboter. Aber nach einem, der die Struktur der Sätze zu verstehen beginnt. Wie weit ist es bis zu dem Schritt, an dem der Roboter einen Vertrag auf bestimmte Kriterien hin analysiert und das Ergebnis so aufbereitet, dass Menschen die versteckten Details verstehen, ohne einen mehrseitigen Text lesen zu müssen?

Menschliche Fähigkeiten?

Wie könnte ein Beratungsroboter aussehen? Auf absehbare Zeit ist das kein Android, der das Verhalten eines Menschen nachahmt. Aber es ist auch nicht einfach ein Algorithmus, der sklaventarig Rechenaufgaben durchrechnet und inhaltliche Entscheidungen einem Menschen überlässt. Ein Beratungsroboter verbindet Eigenschaften aus beiden Welten und kann daher große Teile des Beratungsprozesses übernehmen. Das wird zunächst nicht für kompliziertere Fälle reichen, aber für die Lösung einfacher Aufgaben, etwa für Berufseinsteiger, Schüler und Studenten.

Wie als Berater handeln?

Eine Strategie ist mit Sicherheit zum Scheitern verurteilt: Der Versuch, gegen die Entwicklung anzukämpfen oder sie zu ignorieren. Wenn der Vorteil für die Kunden groß genug geworden ist, gibt es kein Halten mehr.

Der Anteil der Roboterberatung wird sicherlich stark steigen, wobei dies zu einer Vergrößerung des Beratungsmarktes führen könnte, weil durch sehr niedrige Preise neue Kundengruppen angesprochen werden. Die höhere Produktivität wird aber mittelfristig zu weniger Beratern führen.

Allerdings ist nicht jeder Berater gleich gut zu ersetzen. Ein Roboter wird auf absehbare Zeit weniger sympathisch bleiben als ein Mensch und weniger gut darin sein, neue Probleme zu strukturieren und kreative Fragen zu stellen. Während eine Standardberatung leicht durch einen Roboter zu erbringen ist, wird besonders die höherwertige und „empathische“ Beratung für längere Zeit eine Domäne der guten menschlichen Berater bleiben. Diese werden dann sogar von den Fertigkeiten der Roboter profitieren – vorausgesetzt, sie verstehen sie und setzen sie sinnvoll ein.

Christian Rieck, Professor für Finance an der Frankfurt University of Applied Sciences und Autor des Buchs „Können Roboter mit Geld umgehen?“



News

■ Die besten ETP-Anbieter 2015



Bei den Extra-ETP-Awards 2015 zählte iShares zu den Gewinnern. Der ETP-Anbieter erhielt bei der Preisverleihung in den Räumen der Börse Stuttgart den Titel „Bester ETF-Anbieter“ und bekam Auszeichnungen in den Einzelkategorien „Produktpalette“, „Website“ und „Service“. Zum ETF des Jahres wurde der ComStage Commerzbank Bund-Future Short TR UCITS ETF (WKN: ETF562) gekürt. Die Trophäe für die größte Innovationskraft und die beste Kostenstruktur erhielt db X-trackers. Beste ETF-Direktbank ist die comdirect, bester ETC-Anbieter die Commerzbank. Die Auszeichnungen vergibt jährlich das EXtra-Magazin in Kooperation mit der Börse Stuttgart. Auch in diesem Jahr war „Der Honorarberater“ Medienpartner.

> Im Internet

■ Finanzplaner warnt wegen Endes des Garantiezinses

Die klassische Lebensversicherung könnte vor dem Aus stehen. Da das Finanzministerium angekündigt habe, den Garantiezins für Versicherer abschaffen zu wollen, hätten Anleger gravierende Auswirkungen zu verkraften, warnt Professor Dr. Rolf Tilmes, Vorstandsvorsitzender des Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland). Einige Versicherer könnten ihre Lebensversicherungsbestände abwickeln oder an Finanzinvestoren verkaufen. Diese Investoren hätten kein Interesse, hohe Überschussbeteiligungen auszuschütten. Die Rendite für Altverträge dürfte deshalb sinken, sagt Tilmes.

Wenn die Verträge als Sicherheiten bei Finanzierungen zur Tilgung von Hypotheken dienen, könnte das problematisch werden. Deckungslücken könnten aber schon alleine aufgrund der schwachen Überschussbeteiligung entstehen. Ein weiteres Problem seien Verträge, die für die Altersversorgung abgeschlossen wurden. Im Rahmen der Beratungspflichten sollten zeitnah alle Lebensversicherungsverträge entsprechend überprüft werden, rät Tilmes allen Finanzberatern.



Der Preis für Rohöl ist im Keller. Dennoch: Rohöl ist einer der wichtigsten, begrenzten Rohstoffe für die Weltwirtschaft.

Rohstoffe zur Diversifizierung

Aktuelle Studie zu Rohstoff-Futures / Gastbeitrag von Martin Pachtner

Investments in Rohstoffe wie Erdöl, Kupfer und Kakao wurden in den vergangenen Jahren immer beliebter. Während früher fast ausschließlich professionelle Marktteilnehmer an den Rohstoffterminkäufen aktiv waren, ist das heute auch eine zunehmende Zahl privater Investoren. Die Gründe dafür sind schnell benannt: Rohstoffe versprechen Rendite, sollen vor Inflation schützen und vor allem das Portfolio diversifizieren. Aber wird die Vermögensklasse diesen Ansprüchen überhaupt gerecht? Was können sich Anleger auf lange Frist tatsächlich erwarten?

Antworten darauf verspricht eine Reihe akademischer Studien. Mit zu den bekanntesten gehören die Arbeiten der Ökonomen Gary Gorton und K. Geert Rouwenhorst aus den USA, etwa die im Jahr 2006 veröffentlichte Studie „Facts and Fantasies about Commodity Futures“. Heute, rund zehn Jahre später, haben die beiden Forscher die Studie gemeinsam mit Geetesh Bhardwaj nochmals

durchgeführt. Überprüft wurde, ob die damaligen Ergebnisse trotz Finanzkrise, Niedrigzinspolitik und verändertem Regulierungsumfeld weiterhin Bestand haben. Grund genug, die wichtigsten Erkenntnisse vorzustellen.

Sehr langfristig gute Rendite

Allgemein betrachtet, hätte das für die Studie verwendete Rohstoffportfolio (siehe Infobox) in den 55 Jahren des Beobachtungszeitraums mit 10,81 Prozent eine ähnlich hohe durchschnittliche jährliche Rendite

erwirtschaftet wie der amerikanische S&P-500-Index. Wer sich angesichts der doch recht schwachen Entwicklung der Rohstoffmärkte in den vergangenen Jahren über diese Zahl wundert, liegt richtig:

Im Verlauf der vergangenen zehn Jahre schmolz die durchschnittliche Rendite auf nur noch 5,53 Prozent zusammen.

Das ist zum einen eine Folge der Finanzkrise, zum anderen spiegelt es auch den jüngsten marktbreiten Preisverfall. Auch die Vergleichsparameter

Studienmethodik

Methodisch basiert die 2015 erschienene Studie „Facts and Fantasies about Commodity Futures Ten Years Later“ von Geetesh Bhardwaj, Gary Gorton und K. Geert Rouwenhorst auf der Untersuchung hypothetischer monatlicher Erträge eines voll hinterlegten gleichgewichteten Rohstoffportfolios im Zeitraum 1959 bis 2014. Voll hinterlegt bedeutet, dass der vollständige Wert einer Terminmarktposition zur Berechnung herangezogen wird. Der Differenzbetrag aus Margin und nominalem Kontraktwert wird in US-Schatzwechsel (T-Bills) investiert, um den impliziten Hebeleffekt von Terminmarkttransaktionen zu neutralisieren. Die Gleichgewichtung des Portfolios wird durch monatliche Anpassungen aufrechterhalten. Entwickelt sich ein Basiswert im Betrachtungszeitraum relativ besser oder schlechter als das Gesamtportfolio, wird die Position durch entsprechende Transaktionen angepasst.

Rohstoffdaten

Kostenlose Realkurse und Charts zu Rohstoffen und Edelmetallen finden Sie auf der Analyse- und Investmentplattform Guidants

> Im Internet

Sharpe Ratio und Volatilität zeigten sich in den vergangenen Jahren untypisch schwach: Während das betrachtete Portfolio bei nahezu identischer Sharpe Ratio auf lange Sicht eine geringere Volatilität als Aktien aufweist, war im Betrachtungszeitraum das Gegenteil der Fall: Die Schwankungsbreite der vergangenen zehn Jahre lag mit 15,23 Prozent (langfristig 12,71 Prozent) deutlich über der von Aktien mit 14,71 Prozent (langfristig 14,81 Prozent). Demgegenüber halbierte sich die Sharpe Ratio des Portfolios annähernd von einem langfristigen Wert von 0,39 auf nur mehr 0,24, während sie sich für Aktien von 0,40 auf 0,48 verbesserte.

Portfoliodiversifizierung und Inflationsschutz

Was die meisten Marktbeobachter in den letzten Jahren intuitiv geahnt haben dürften, wird im Rahmen der Studie bestätigt: Der vielzitierte Portfoliodiversifizierungseffekt von Rohstoffen hat sich zumindest gegenüber Aktien ins Gegenteil verkehrt.

Die auf jährlicher Basis ermittelte Korrelation ist mit einer Ausprägung von 0,60 mittlerweile deutlich positiv.

Unberührt davon bleibt zwar der aussagekräftigere, auf fünfjähriger Basis ermittelte Durchschnittswert mit einem Minus von 0,26 weiter deutlich negativ – aber eben nur auf Sicht mehrerer Jahrzehnte. Lediglich beim Inflationsschutz kann das Rohstoffportfolio auf kurze Frist punkten; weder Aktien noch Bonds bieten einen ähnlich hohen Schutz. Aber Inflation, jedenfalls gemessen an den Verbraucherpreisen, war in den vergangenen Jahren in der westlichen Welt kein Thema. Vielmehr sorgten sich Notenbankler eher um eine drohende Deflation.

Kaufgelegenheit voraus?

Rohstoffe zählten in den vergangenen drei Jahren zu den schwächsten Anlageklassen. Marktbreite Rohstoffindizes notieren mittlerweile so tief wie seit Beginn des Jahrtausends nicht mehr. Das spiegelt sich auch in den Studienergebnissen, wobei der Preisverfall des laufenden Jahres noch nicht einmal einbezogen ist.

Die Rendite fiel im Vergleich zu anderen Anlageklassen vergleichsweise mager aus, das Risiko dafür recht hoch. Alles in allem also keine Anlageklasse,

Rohstoff-Futures

Termingeschäft auf realwirtschaftliche Objekte wie Rohstoffe oder landwirtschaftliche Produkte. Bei Abschluss eines Rohstoff-Futurekontrakts (englisch: commodity future) verpflichten sich Käufer/Verkäufer, einen Rohstoff bei Fälligkeit des Kontrakts zu einem festgelegten Preis abzunehmen/zu liefern. Rohstoff-Futures waren die ersten Termingeschäfte und dienen in der Landwirtschaft zur Preisabsicherung. Rohstoff-Futures werden oft als Basiswert bei Anlage- und Hebelprodukten auf Rohstoffe verwendet.

Quelle: www.boerse-frankfurt.de

die sich im Moment durch übertriebene Attraktivität aufzudrängen scheint. Auf die mittlere und lange Frist hingegen kann genau dieser Umstand als antizyklisches Kaufargument interpretiert werden: Grundsätzlich erscheint eine Annäherung an die langjährigen Mittelwerte deutlich wahrscheinlicher als eine Fortsetzung der divergierenden Entwicklung. Oder anders ausgedrückt: Auch wenn sich unmittelbar kein klarer Boden prognostizieren lässt, spricht die Marktstatistik der vergangenen 55 Jahre für eine Bodenbildung.

Martin Pachtner, Marktdatenspezialist und Rohstoffexperte der BörseGo AG

Anzeige





easyfolio
Einfach anlegen. Ein gutes Gefühl.

Weihnachtsgeschenke? Erledigt.

Geldgeschenke mit easyfolio. Jetzt auch mit Schleifchen drum.

Sie schätzen nachhaltige Geschenkideen für die ganze Familie?

Verschenken Sie ein easyfolio und damit das Beste, was Sie sich und anderen geben können: Das gute Gefühl, vorgesorgt zu haben.

Erhalten Sie Ihren Geschenkgutschein direkt online unter: easyfolio.de/geschenk

easyfolio – die unabhängige Geldanlage für jedermann: einfach, sicher und günstig.



Anlageportale

**Gesamtwertung
sehr gut**




AM SONNTAG
Deutsches Kundeninstitut
94 044 8 00 000
www.dki.de

Ausgabe 20/2015, Im Test: 6 Anbieter

Bei der Auswahl unserer Produkte vertrauen wir auf die herausragende Expertise unserer Produktpartner.





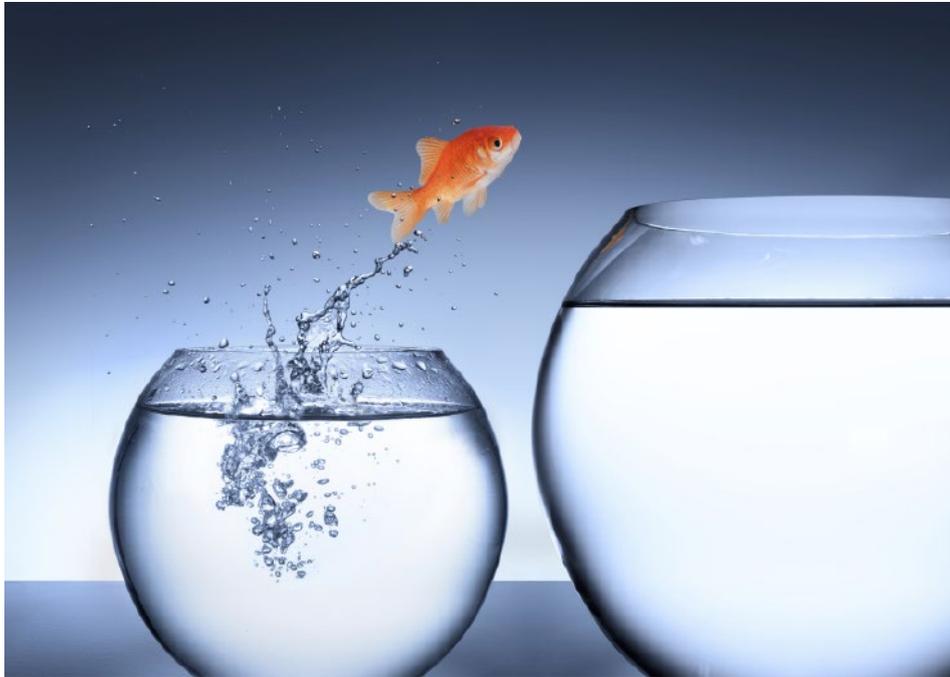


easyfolio ist eine Marke der Extravest GmbH, des Kompetenz-Centers für Exchange Traded Funds. Die Extravest GmbH ist ein Beteiligungsunternehmen der FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH, des F.A.Z.-Fachverlags.

© Extravest GmbH, 2015. Der Inhalt dieser Produktinformation stellt keine Anlageempfehlung dar. Aktuelle Verkaufsunterlagen, alleinige Grundlage für eine Anlageentscheidung, erhalten Sie kostenlos bei der Extravest GmbH, Ickstattstraße 7, 80469 München, Tel. 089. 2020 86 99-27, E-Mail info@easyfolio.de oder auf www.easyfolio.de. Neben den Chancen auf Wertsteigerung sind die Anlagen in den easyfolio-Fonds Anlagerisiken ausgesetzt. Weitere Informationen und Hinweise finden Sie auf www.easyfolio.de.

Mehr Erträge bei überschaubaren Risiken

Wie sich im Niedrigzinsumfeld Portfolios optimieren lassen / Gastbeitrag von Roger Bootz



Auf dem Sprung zu besser diversifizierten Portfolios mit höherer erwarteter Rendite

Als Albert Einstein gefragt wurde, was die mächtigste Kraft im Universum sei, antwortete er zur Überraschung vieler: „Der Zinseszins“. Wie machtvoll der Zinseszins ist, merken viele Anleger erst jetzt, da er in vielen Bereichen der festverzinslichen Anlagen so gut wie verschwunden ist. Früher konnte man noch die Jahre abzählen, bis sich ein Festgeldkonto aufgrund des Zinseszineffekts verdoppelt hat. Heute liegen nach den Zahlen der Deutschen Bundesbank mehr als zwei Billionen Euro auf Spar- und Festgeldkonten, die nach Abzug der Inflation sogar negative Renditen aufweisen.

Aber auch die Verzinsung, die ein Anleger mit einem breiten Staatsanleihenportfolio aus der Eurozone erreichen könnte, ist drastisch gefallen. Der Rückgang beträgt von 1999 bis Mitte 2015 rund 72 Prozent, im Markt für Euro-Unternehmensanleihen waren es sogar 78 Prozent. Der generelle Trend niedrigerer Renditen hat auch den Aktienmarkt erfasst. Wenn man den breiten US-Aktienmarkt betrachtet, dann beträgt die Dividendenrendite, Stand Ende 2014, nur noch 2,14 Prozent, während im langfristigen Durchschnitt 4,49 Prozent erreicht wurden.

Regelmäßige Erträge verzweifelt gesucht

Aber dennoch wünschen sich viele Anleger regelmäßige Erträge aus ihrem Kapitalstock. Diese sind gemeinsam mit den Zinsen stark gesunken. Aus einem breiten Portfolio von Euro-Staatsanleihen

über alle Laufzeiten hinweg mit einem Volumen von 100.000 Euro konnte 1999 noch ein jährliches Einkommen von 5.357 Euro bezogen werden. Diese Summe ist, Stand Mitte 2015, auf 1.519 Euro geschrumpft. Wer aus solch einem Rentendepot regelmäßig seine Miete und seinen Unterhalt bestreiten muss, hat es derzeit nicht leicht.

Erschwerend kommt hinzu: Die Zinsen für viele Rentensegmente liegen mittlerweile unterhalb der aktuellen Inflationsrate. Das bedeutet, dass selbst

ein breit gestreutes Anleihenportfolio unter Umständen nicht davor schützt, dass die Kaufkraft des Kapitals beständig abnimmt.

Optimierung ist machbar

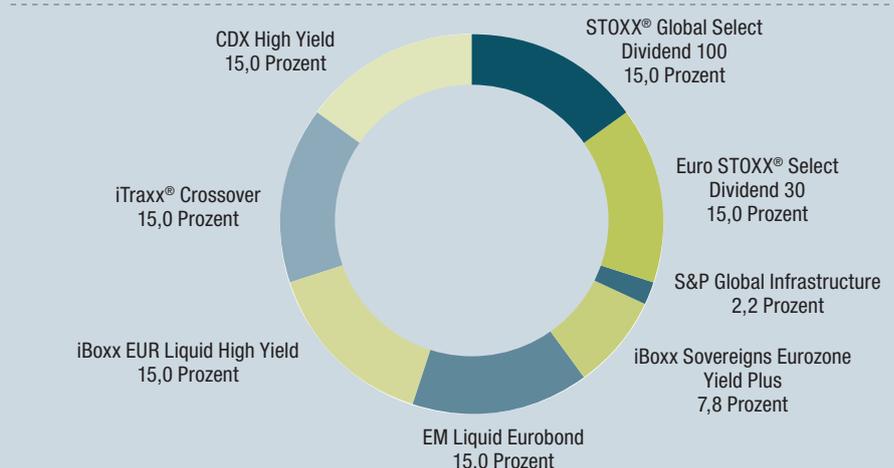
Solchen Anlegern Investmentalternativen aufzuzeigen ist für Honorarberater eine große Herausforderung. Denn ein höherer Ertrag korrespondiert erst einmal immer mit einem höheren Kursrisiko. Ein ertragsschwaches Portfolio gegen ein risikoreiches Depot zu tauschen ist keine sinnvolle Alternative.

Die Deutsche Asset & Wealth Management (Deutsche AWM) hat in einer detaillierten Studie ermittelt, wie die Balance zwischen Ertrag und Kursrisiken besser gestaltet werden kann. Ein mögliches Ergebnis zeigt die Grafik unten.

> Im Internet

Nach aktuellen Zahlen, Stand Mitte 2015, bietet dieses Portfolio durch Zinsen und Dividenden eine laufende Rendite von 4 Prozent. Aufgebaut ist das Depot wie folgt: 32 Prozent des Depots sind in europäischen und globalen Dividendenindizes sowie Infrastrukturaaktien angelegt. Der Rentenanteil beträgt rund 38 Prozent des Portfolios und besteht aus Hochzins-Unternehmensanleihen, Schwellenländeranleihen und höher verzinslichen Euro-Staatsanleihen. Der Rest ist in Kreditindizes investiert. Dabei handelt es sich um eine Anlageklasse, die über die Anlage in Kreditausfallversicherungen (Credit Default Swaps, CDS) an die Entwicklung der Bonität von Emittenten festverzinslicher Instrumente gekoppelt ist.

Portfolio mit einer Zielrendite von 4 Prozent p.a.



Quelle: Deutsche Asset & Wealth Management

© RomoloTavani/Thinkstock/Getty Images

Optimale Anlagekombinationen (Historische Korrelationen zwischen anleiheartigen Assetklassen mit hoher Rendite; 2007 bis 2015)

	High Dividend Equities	Real Estate	Sov Eurozone Yield Plus	EUR Corporate Bond	EUR HY Bond	iTraxx® Europe	Infrastructure
High Dividend Equities	100%	78%	0%	1%	49%	54%	68%
Real Estate	78%	100%	4%	-3%	52%	65%	87%
Sov Eurozone Yield Plus	0%	4%	100%	30%	8%	27%	9%
EUR Corporate Bond	1%	-3%	30%	100%	37%	-7%	-5%
EUR HY Bond	49%	52%	8%	37%	100%	51%	50%
iTraxx® Europe	54%	65%	27%	-7%	51%	100%	66%
Infrastructure	68%	87%	9%	-5%	50%	66%	100%

Quelle: Deutsche Asset & Wealth Management

Schlüssel zur Verbesserung der Rendite-Risiko-Struktur

Um diese konkreten Indizes zu identifizieren, sind die Analysten wie folgt vorgegangen. Der Grundgedanke ist, dass die Relation zwischen (höheren) Erträgen und (höherem) Risiko nicht immer linear ist. Anders ausgedrückt: Es gibt Segmente, die einen höheren Ertrag bieten, ohne im gleichen Maße das Kursrisiko zu steigern.

Denn darum geht es letztendlich: Den Appetit des Anlegers auf höhere Erträge mit dem Rückschlagrisiko in Einklang zu bringen, das er bereit ist zu akzeptieren.

Um solche Anlageklassen zu finden, gibt es verschiedene Möglichkeiten. In der genannten Untersuchung wurde konkret die aktuelle Rendite besonders ertragreicher Segmente mit der historischen Schwankungsbreite bzw. den aufgetretenen Kursrückschlägen ins Verhältnis gesetzt. So kann man im Vergleich mit dem breiten Markt sehen, ob der Renditeaufschlag mit einem vertretbaren Risiko erreicht wurde.

Mit höheren Dividenden kalkulieren

Konkret bieten Dividendenindizes, bei denen Aktien mit höheren Ausschüttungen ein größeres Gewicht im Index erhalten, eine um 64 Prozent höhere Dividendenrendite als der vergleichbare breite Markt. Wissenschaftliche Untersuchungen zeigen, dass Aktien mit hohen Dividenden langfristig auch eine bessere Wertentwicklung aufweisen als Aktien mit unterdurchschnittlichen Ausschüttungen.

> Im Internet

Die Kehrseite: Dividendenindizes verlieren in Krisenzeiten oft stärker an Wert als der breite Markt. Nun kommt es auf die Beziehung zwischen Rendite und Risiko an. Diese zeigt aber, dass der Renditeaufschlag bei Dividendenindizes im Verhältnis zum breiten Aktienmarkt attraktiv erscheint, trotz des höheren Risikos. Ein konkretes Beispiel: Setzt man die Rendite des breiten globalen Aktienindex

Stoxx 1800 ins Verhältnis zur historischen Volatilität, ergibt sich ein Wert von 15 Prozent. Beim Stoxx Global Select Dividend 100 Index dagegen erhält man eine Kennziffer von 35 Prozent, also deutlich mehr Rendite pro Einheit Risiko, gemessen an der Schwankungsbreite. Ähnlich positiv verhält es sich beim Euro Stoxx Select Dividend 30 Index, wenn man ihn mit dem Standardwertindex Euro Stoxx 50 vergleicht.

Attraktive Anleihen

In gleicher Weise lassen sich weitere Anlageklassen untersuchen. So erscheinen beispielsweise im Bondbereich Unternehmensanleihen und höher verzinsliche Staatsanleihen aus den Euro-Peripheriestaaten attraktiv. Der Ertrag ist relativ zum Rückschlagrisiko höher als beispielsweise beim breiten Euro-Staatsanleihenmarkt oder bei Pfandbriefen. Interessant ist es auch, unterschiedliche Aktien-sektoren mit dieser Brille zu betrachten. Hier bieten Infrastrukturaktien eine attraktive Kombination von Dividendenrendite und mit der Anlage verbundenen Schwankungen.

Ein zweiter wichtiger Schritt besteht darin, aus den herausgefilterten Anlageklassen ein ausgewo-

genes Portfolio zu konstruieren. Dabei lautet das Ziel, diejenigen Märkte auszuwählen, bei denen die Wertentwicklung möglichst niedrig zueinander korreliert ist. Eine Auswertung der historischen Korrelation zeigt die Grafik oben.

Risikoreduktion durch gute Kombination

Eine Kombination entsprechender niedrig oder sogar gegenläufig korrelierter Segmente kann im Idealfall dazu beitragen, dass die Schwankungen im gesamten Depot insgesamt geringer ausfallen. Als wirksames Element zur Diversifikation erweisen sich zum Beispiel höher verzinsliche Euro-Staatsanleihen aus Peripheriestaaten wie Spanien oder Italien. Die Entwicklung ist nur sehr wenig korreliert zu Dividendenaktien oder auch zu Hochzinsunternehmensanleihen.

Auch Kreditindizes weisen in dieser Hinsicht positive Kennzahlen auf. Sie haben sich in der Vergangenheit weitgehend unabhängig zum Beispiel von Unternehmensanleihen entwickelt und tragen daher in der Kombination zur Streuung bei.

Die Mischung macht es

Auch in der aktuellen Zeit extrem niedriger Zinsen ist es möglich, ein Portfolio mit einer attraktiven laufenden Rendite zu bilden, das auf die Anforderungen des Investors hinsichtlich Risiko und Ertrag zugeschnitten ist. Dazu ist ein differenzierter Ansatz nötig, um das grundsätzlich gestiegene Risiko von höher verzinslichen Segmenten im Griff zu behalten. Zunächst sollten solche Märkte gewählt werden, bei denen die höhere Rendite mit verhältnismäßig geringem Risikoaufschlag verbunden ist. Dazu sollten unterschiedliche Anlageklassen wie Aktien, Renten und Kreditindizes gemischt werden, um Diversifikationseffekte zu nutzen.

Risiken von ETFs

- Der Wert der ETF-Anteile kann durch rechtliche, wirtschaftliche oder politische Veränderungen, Marktvolatilität und/oder Volatilität des Vermögens des Teilfonds und/oder des Bezugsobjekts negativ beeinflusst werden.
- Der Wert der ETF-Anteile kann jederzeit unter den Preis fallen, zu dem der Anleger die Fondsanteile erworben hat. Daraus können Verluste resultieren. Eine umfassende Darstellung der Risiken enthalten die ausführlichen und die vereinfachten Verkaufsprospekte von ETF-Emittenten.
- Der Wert der ETF-Anteile kann durch Wechselkursschwankungen negativ beeinflusst werden.

Roger Bootz, Leiter öffentlicher Vertrieb passive Anlageprodukte, EMEA, bei der Deutschen Asset & Wealth Management

Kein Honorarmodell passt für jeden Kunden

Interview mit René Harders, Honorarberater

Die Fragen stellte Eric Czotscher

■ **Herr Harders, Sie haben sich als Honorarfinanzanlagenberater nach § 34h GewO registriert. Die meisten Honorarberater ziehen eine Registrierung als Finanzanlagenvermittler nach § 34f vor, weil sie damit flexibler agieren können. Was hat Sie zu Ihrem konsequenten Schritt bewogen?**
Durch meine Registrierung mache ich meinen Status vollkommen klar und räume Zweifel meiner Kunden aus. Sie sollen sicher sein, dass ich wirklich keine Provisionen erhalte. Denn per Gesetz darf ich keine Zuwendungen von Dritten annehmen. Die Tür zu Mischmodellen ist für mich geschlossen. Mit Blick auf die EU-Vermittlerrichtlinie MiFID-2 haben mein Geschäftspartner Patrick Stenner und ich außerdem unser Unternehmen in „Stenner & Harders unabhängige Finanz- und Vermögensberatung“ umbenannt. Dieser Richtlinie entsprechend steht „Unabhängigkeit“ durch Vergütung allein durch die Kunden, also für die Honorarberatung.

■ **Wie haben Ihre Kunden auf die neue Aufstellung reagiert?**
Da wir bereits als Finanzanlagenvermittler (§ 34f) nur per Honorar beraten haben, spürten unsere Kunden keine finanzielle Veränderung. Wir haben sie von der neuen Registrierung lediglich in Kenntnis gesetzt. Reaktionen haben wir dafür kaum gemerkt – weder positive noch negative.

■ **Hat sich Ihre Anlageberatung auf andere Weise verändert?**
Ja, in der Vermögensanlage habe ich von aktiven Investmentfonds auf eher passiv ausgerichtete



René Harders setzt auf klare Verhältnisse.

Assetklassenfonds umgestellt. Mich hat der wissenschaftliche Investmentansatz überzeugt, bei dem der Anleger durch geeignete Fonds komplette Kapitalmärkte abdeckt. Spekulative Risiken werden wegdiversifiziert. Das Depot sollte ausschließlich ein systematisches Marktrisiko enthalten, wofür der Anleger durch die Marktrendite entlohnt wird.

■ **Dies bedeutet für Ihre Kunden allerdings eine Umstellung. Sind alle Kunden diesen Weg mitgegangen?**

Im Großen und Ganzen ja. Vor allem die erfahrenen Anleger, die bereits einen oder zwei Börsencrashes erlebt haben, ließen sich von dieser Anlagestrategie überzeugen. Die meisten meiner Kunden sind zwischen 40 und 50 Jahre alt. Für jüngere Kunden ist dieser Ansatz häufig zu abstrakt. Viele erwarten vom Finanzberater einen „heißen Tipp“. Wer unter 30 ist, setzt heute auf Start-up-Unternehmen und Crowdinvesting. Das breite Diversifizieren erscheint auf den ersten Blick zu langweilig. Da ist viel Überzeugungsarbeit erforderlich.

■ **Gerade ältere Anleger müssen doch von den unerfüllten, teuren Versprechen der Finanzindustrie schwer enttäuscht sein. Unter der Flagge der Honorarberatung und des passiven Investierens fällt es Ihnen deshalb bestimmt leicht, sie als neue Kunden zu gewinnen ...**

Leider genügt „Honorarfinanzanlagenberatung“ nicht als Verkaufsargument. Letztlich vertrauen die Kunden in Finanzangelegenheiten nicht einmal dem Gesetzgeber geschweige denn einem Anbieter. Die Kundenakquise ist auch für uns ein langer und

schwieriger Prozess. Für die Anleger ist ihr persönliches Vertrauensverhältnis zum Berater wichtiger als die Vergütungsform.

■ **Hilft das Internet dabei, neue Kunden zu gewinnen, jetzt, da Honorarberatung en vogue ist?**
Nur selten suchen Interessenten im Internet mit Suchbegriffen wie „Honorarberatung“ nach Finanzanlagen. Selbst mit unserer suchmaschinenoptimierten Landing-Page www.rente-retten.de erhielten wir keine große Resonanz. Die meisten Anleger geben die Namen bestimmter Finanzprodukte in die Suchmaschinen ein. Dadurch stoßen sie in der Regel auf provisionsbasierte Berater und Banken. Und trotz Enttäuschungen und Misstrauens halten viele Kunden ihrer Bank die Treue. Das Marketing der Kreditinstitute ist einfach sehr stark.

■ **Arbeiten Sie bei Versicherungen und Finanzierungen ebenfalls auf Honorarbasis?**

Außerhalb der betrieblichen Altersversorgung, in der die Verrentung Pflicht ist, empfehle ich meinen Kunden selten eine kapitalbildende Lebensversicherung. Ich habe aber durch Direktanbindungen Zugang zu Nettotarifen. Diese kommen bei BU-Versicherungen zum Einsatz, soweit die Tarife für den Kunden sinnvoll sind. Ich hoffe, dass in Zukunft die Provisionsweitergabe erlaubt werden wird. Bei Finanzierungen empfehle ich unser Schwesterunternehmen Hanse Hyp. Dort wird mit Provisionen gearbeitet. Das halte ich aber nicht für problematisch, da Finanzierungen mittels des ausgewiesenen Effektivzinses gut miteinander vergleichbar sind.

■ **Mit welchem Vergütungsmodell arbeiten Sie?**
Unser Modell ist nicht in Stein gemeißelt. Denn kein Honorarmodell passt für alle Kunden. Wir haben Projektpauschalen für Finanzpläne, stundenbasierte Honorare und eine volumenabhängige Vergütung bei Depots. Bei Nettopolicen haben wir uns für ein Vermittlungshonorar entschieden. Für die Versicherungsbetreuung berechnen wir eine Servicegebühr.

■ **Wie viel Vermögen muss ein Kunde mitbringen, damit Sie mit ihm zusammenarbeiten?**
Wir experimentieren gerade mit der Beratung für kleine Vermögen ab 50.000 Euro. Dafür nehmen wir ein Honorar von 1,5 Prozent plus Mehrwertsteuer. Ziel ist es, auf diese Weise neue Potentialkunden zu gewinnen.

Wie ich Honorarberater wurde

Ich habe Versicherungskaufmann gelernt und eine Ausbildung als Finanzökonom an der European Business School (EBS) gemacht. 2003 bis 2008 arbeitete ich als Finanzanlagen- und Versicherungsvermittler bei der TPC Group mit dem Schwerpunkt betriebliche Altersversorgung. 2009 bis 2012 war ich selbständiger Finanzberater bei einer großen deutschen Bank. Ich wünschte mir aber mehr Unabhängigkeit in der Beratung. Meine Begegnung mit Patrick Stenner gab dann den Ausschlag für die Honorarberatung. Gemeinsam gründeten wir 2012 die Stenner Finanz KG (AG & Co.), die wir 2015 in Stenner & Harders unabhängige Finanz- und Vermögensberatung KG (AG & Co.) umbenannten. Der Komplementär ist die Stenner Beteiligungs-AG. Wir sind beide geschäftsführende Gesellschafter und seit Ende 2014 als Honorarfinanzanlagenberater registriert.

Das VDH Ausschüttungsdepot

Verändern Sie jetzt Ihren
Blickwinkel und diskutieren
nicht mehr länger über
Performance!

4%*
.....
p.a.

Verbund Deutscher Honorarberater: Herzlich willkommen beim Marktführer!



Unterstützt durch unsere Partner:

BLACKROCK

Deutsche Asset
& Wealth Management



J.P.Morgan
Asset Management

JUPITER

RB
ROBERT BEER

Schroders

* Prognostizierte Ausschüttung auf das Investmentvolumen. Diese Informationen ersetzen keine Anlageberatung und wenden sich ausschließlich an Honorarberater und professionelle Marktteilnehmer. Ausführliche Informationen dazu und zu dem VDH Ausschüttungsdepot erhalten Sie unter www.verbund-deutscher-honorarberater.de, telefonisch unter 09621-78825-0, via E-Mail info@vdh24.de und auch per Post: VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater | Emailfabrikstraße 12 | 92224 Amberg.