

## Honorarberatung

# Neue Modelle gesucht

Landauf, Landab fühlen sich Kunden bei ihrer Geldanlage schlecht beraten. Auch wenn die Kreditinstitute sich um Schadensbegrenzung bemühen, ist das Vertrauen in ihre Beratungskompetenz erschüttert. Profiteure sind daher jetzt freie Finanzdienstleister, die Beratung gegen Honorar anbieten. Aber auch Banken und Sparkassen können mit neuen Angeboten ihre Kunden neu überzeugen.

Der Schuldige ist mal wieder der Banker. So sehen es zumindest zahlreiche Sparer und Investoren, die in den vergangenen Monaten und Jahren Geld verloren haben. Diese Behauptung bekommt Nahrung durch Rechtsanwälte, Anlegervereinigungen, Verbraucherschützer und all denjenigen, die grundsätzlich immer die Banker kritisieren.

### Harsche Kritik an der bisherigen Anlageberatung

„Anleger werden oft schlecht bedient, weil die Berater gar keine Berater, sondern nur Produktverkäufer sind“,

urteilt denn auch Niels Nauhauser, Finanzexperte der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg. Auch die Zeitschrift „Finanztest“ sucht bei den Bankmitarbeitern die Schuldigen. In der Ausgabe zum Jahreswechsel hat die Redaktion unter dem Titel „Die große Blamage“ die Beratungskompetenz der Kreditinstitute thematisiert und kommt zu dem Ergebnis, dass die Beratungsqualität im Schnitt nur „durchwachsen“ ist. Grundlage für diese Beurteilung waren 147 Gespräche in 21 Banken und Sparkassen. Noch nicht einmal ihre Pflichten hätten die Berater dabei erfüllt, bemängeln die Verbrau-

cherschützer. So verzichteten die Berater sogar darauf, die Fragen zu stellen, die das Wertpapierhandelsgesetz vorschreibt.

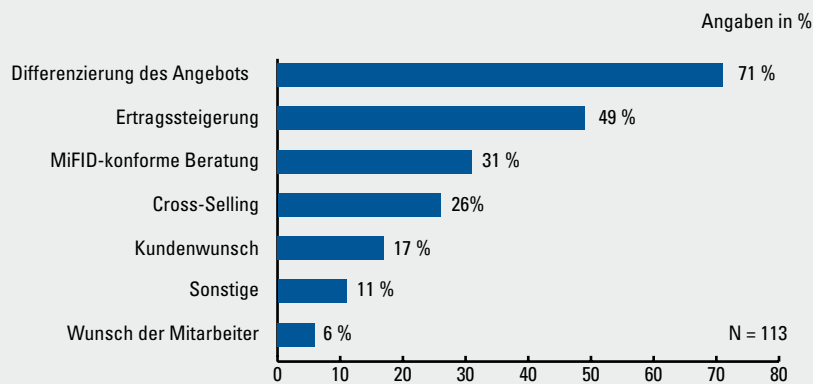
Der Zeitpunkt dieses Tests kann für die Branche ungünstiger kaum sein. Seit Monaten bemühen sich Deutschlands Banken und Sparkassen um eine Schadensbegrenzung. Ihr klares Ziel: Das Vertrauen der Kunden zurückzugewinnen. Mit kompetenter Beratung im Sinne der Anleger. Der Erfolg hält sich in Grenzen. Viele Kunden können die Institute nicht überzeugen. Sie suchen nach Alternativen.

Dabei sympathisieren aufgeklärte Anleger immer häufiger mit einer unabhängigen Honorarberatung. Eine aktuelle Studie der HonorarKonzept GmbH, der Unternehmensberatung MC4MS und des Lehrstuhls für Bankbetriebslehre der Johannes Gutenberg-Universität Mainz kommt nach einer Befragung von 990 Privatanlegern zu dem Ergebnis, dass die Kunden eine unabhängige Beratung präferieren und auch bereit sind, für eine neutrale und qualitativ hochwertige Beratungsleistung Honorar zu zahlen. „Nach unseren Erhebungen sind heute mehr als 70 Prozent der Anleger bereit, für Beratung zu zahlen, und das in einer Höhe, die durchaus Kosten deckend sein könnte“, sagt Professor Dr. Dietmar Leisen vom Lehrstuhl für Bankbetriebslehre an der Johannes Gutenberg-Universität Mainz. „Privatkunden sind seit 2008 verstärkt zu Honorarberatungsmodellen gewechselt und damit auch äußerst zufrieden.“

### Honorarberatung für Anspruchsvolle

Die Praxis der Honorarberatung in Deutschland steht allerdings erst ganz am Anfang: Lediglich 16 Prozent der Bundesbürger kennen überhaupt Finanzdienstleister oder Finanzberater, die eine Honorarberatung anbieten. Tatsächlich in Anspruch genommen haben diese Leistung bisher erst rund

### Differenzierung erwünscht Gründe für den Einsatz von Honorarberatung



Quelle: Studie „Honorarberatung deutscher Finanzinstitute“, Simon-Kucher & Partners

## Honorarberatung bei der Quirin-Bank

Kunden der Quirin-Bank zahlen eine sogenannte All-in-Gebühr in Höhe von 1,65 Prozent des angelegten Vermögens. Damit sind alle Kosten für die Vermögensverwaltung und alle Transaktionen abgedeckt. Sämtliche Bestandsprovisionen und Rückvergütungen bekommen die Kunden zurückerstattet. Je nach Anlageprodukt können diese bis zu 0,8 Prozentpunkte ausmachen.

Als Honorarberatungsbank hat sich das Institut auf die Anlage über Exchange Traded Funds (ETFs) spezialisiert. „Aufgrund ihrer exakten Indexnachbildung, die ganze Märkte oder Strategien umfassen kann, sind ETFs ein ausgezeichnetes Instrument, um ein stabiles Portfolio mit einer breiten Risikostreuung aufzubauen“, erklärt Sprecherin Kathrin Kleinjung diese Entscheidung.

vier Prozent. Mehrheitlich werden die kostenpflichtigen Finanzberatungen bislang von unabhängigen Versicherungsberatern oder freien Finanzdienstleistern angeboten.

Die meisten Banken zögern dagegen noch. Lediglich unter den kleineren Privatbanken ist die Honorarberatung Usus. So bietet zum Beispiel Gries & Heissel oder die Conrad Hinrich Donner Bank ihren Kunden schon seit Jahren Beratung gegen Honorar an. Und das sehr erfolgreich. Branchen-Experten in Deutschland sehen im Geschäft mit vermögenden Privatkunden denn auch die größten Potenziale für die Honorarberatung. Diese Klientel verlangt individuelle Anlagekonzepte und kein Massengeschäft. Aus diesem Grund bieten einige Kreditinstitute zumindest in diesem Geschäftsfeld ihren Kunden die Honorarberatung an.

Für die Masse der Anleger ist die Auswahl jedoch nicht groß. Nach der

Berliner Quirin-Bank, die ausschließlich auf die Honorarberatung als Zukunftsmodell setzt, bieten derzeit nur Comdirekt und Cortal Consors vergleichbare Modelle an. Dabei sind sich die Banken-Chefs einig: Die Honorarberatung wird sich bis 2015 neben der klassischen Beratung als Standard etablieren. Das ergab jüngst eine Befragung von rund 100 Entscheidungsträgern in privaten Banken, Sparkassen und Genossenschaftsbanken durch die Unternehmensberatung Simon-Kucher & Partners.

## Weitere Banken in den Startlöchern

Banken + Partner erfuhr von mehreren Kreditinstituten, dass auch dort Modelle zur Honorarberatung auf dem Prüfstand seien und den Kunden voraussichtlich in Kürze angeboten werden sollte. Pläne dazu gibt es sektorübergreifend sowohl bei privaten Banken als auch bei Sparkassen und Genossenschaftsbanken.

Für den Erfolg der Honorarberatung wird entscheidend sein, dass der Kundennutzen durch eine im Branchenvergleich bessere Leistung klar und deutlich kommuniziert wird. Ebenso gibt es bestimmte Geschäftsfelder, in denen sich die Akzeptanz beim Kunden besonders zeigen dürfte. Interessiert seien Bankkunden vor allem in den Bereichen Geldanlagen, Baufinanzierung und Altersvorsorge, hat das Beratungsunternehmen psychonomics in einer Studie ermittelt.

„Das Modell der Honorarberatung ist angesichts des hohen Beratungsbedarfs gerade bei komplexeren Finanzthemen wie etwa der Altersvorsorge grundsätzlich ein sinnvoller, fairer und zukunftsorientierter Ansatz“, heißt es in der aktuellen Auswertung. „Die besten Erfolgchancen als Finanzdienstleister hat, wer sich frühzeitig überzeugend positioniert und die Kundenwünsche bei der Ausgestaltung und der Kundenansprache systematisch berücksichtigt“,

**NEU**

Einfach eine kostenlose Demoversion und Musterausdrucke anfordern unter:  
[www.elaxy.de](http://www.elaxy.de)

## Besser beraten. ELAXY Beratungsanwendungen

Die Beratungsanwendungen von ELAXY sind die Lösung für den erfolgreichen Vertrieb von Finanzprodukten. Ob ELAXY Vorsorgeberatung, ELAXY Baufinanzierung oder die ELAXY Finanzplanung mit den Modulen Vermögensanalyse, Vorsorgeplanung, Generationenmanagement, Estate Planning und vielem mehr: Mit den ELAXY Beratungsanwendungen beraten Sie einfach kundenorientierter, nachhaltiger, qualifizierter und effektiver. Durch die Visualisierungen von Versorgungslücken erhalten Sie neue vertriebliche Ansätze. Zugleich unterstützt Sie die Software bei der Einhaltung rechtlicher Rahmenbedingungen. Eben einfach: Besser beraten.

Weitere Informationen unter [www.elaxy.de](http://www.elaxy.de)

meint Stefan Heinisch, Finanzmarktforschungs-Experte von psychonomics.

Aktuell ergibt sich durch den Vertrauensverlust vieler Kunden die Chance, Honorarberatung nachhaltig zu etablieren. Sie sollte solchen Kunden angeboten werden, die auf der Basis einer genauen Analyse als geeignet identifiziert werden. Das sind vor allem aufgeklärte und interessierte Anleger, die zum Beispiel auch Provisionen und Verkaufsdruck des Beraters hinterfragen.

Für die Banken besteht bei der Umsetzung der Honorarberatung eine große Herausforderung im Abrechnungsmodus. Die Mehrheit der von Simon-Kucher & Partners befragten Bankmanager hält die Performance Fee für die Erfolg versprechende Variante. Diese wird in der Praxis bisher auch am häufigsten eingesetzt. Gute Chancen sehen die Entscheider auch für eine monatliche oder jährliche pauschale Beratungsgebühr – abhängig von der tatsächlichen Leistung. Auch Stundensätze stehen in der Diskussion einzelner Institute.

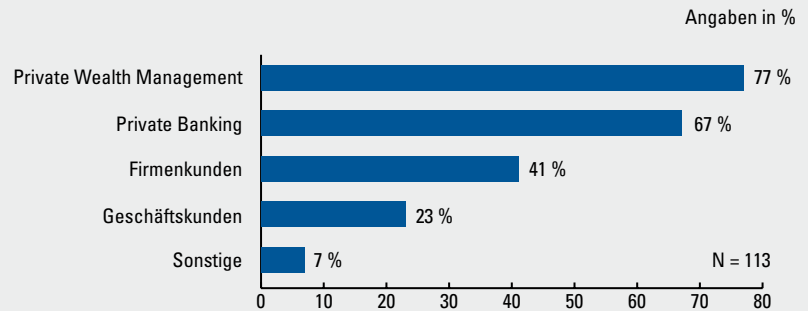
### Positive Impulse aus dem Ausland

Für den möglichen Erfolg der Honorarberatung stehen auch die Erkenntnisse in anderen Ländern und Branchen. Für Versicherungsvermittler gibt es in Finnland und Dänemark per Gesetz keine Abschlussprovisionen mehr, in den Niederlanden sind diese stark eingeschränkt worden. In Großbritannien will die Aufsichtsbehörde FSA die Provisionsberatung für unabhängige Finanzvermittler abschaffen.

Schon werden erste Befürchtungen laut, dass das Provisionsmodell europaweit wackelt. In Deutschland ist die Nachfrage bei Versicherungsberatern, die auf Honorarbasis arbeiten, denn auch schlagartig angestiegen. Auch Banken haben im Ausland gute Erfolge vorzuweisen: In den USA liegt der Anteil der Honorarberatung zum Bei-

### Vermögende Kunden bevorzugt

Antworten auf die Frage: „Für welche Segmente ist Honorarberatung besonders interessant?“



Quelle: Studie „Honorarberatung deutscher Finanzinstitute“, Simon-Kucher & Partners

spiel bei knapp 20 Prozent, Tendenz steigend.

Die Zeit scheint also reif für eine neue Alternative zur herkömmlichen Beratung, auch in Deutschland, wie die Ergebnisse der Berliner Quirin-Bank vermuten lassen. „Wir betreuen aktuell 5.500 Kunden und verwalten 1,5 Milliarden Euro Kundenvermögen“, berichtet Unternehmenssprecherin Kathrin Kleinjung und nennt zum Vergleich: „Wir sind Ende 2006 mit 700 Kunden und 400 Millionen Assets under Management an den Start gegangen. Die Kundenzahlen haben sich also trotz Finanzmarktkrise in einem Zeitraum von drei Jahren verachtfacht und die Vermögenswerte sich vervierfacht.“

### Rückenwind durch Politik und Verbraucherschutz

Inzwischen hat das Institut an 13 Standorten 100 Berater im Einsatz. Als treibende Faktoren für die Honorarberatung sehen die Berliner Banker vor allem drei Faktoren: „erstens die wachsende Unzufriedenheit mit den Banken, zweitens einen massiven Vertrauensverlust durch die Finanzmarktkrise und drittens den Rückenwind durch die Politik und Verbraucherschützer“.

Die Akzeptanz der Honorarberatung dürfte bei Kunden auch durch die

MiFid steigen. Durch diese EU-Richtlinie gibt es mehr Transparenz bei den Kosten für Kapitalanlagen. Der Honorarberater kann somit seinen Kunden seine Kosten in direktem Vergleich zu Provisionen zeigen und dadurch überzeugend argumentieren. Die Bereitschaft der Kunden, für die Beratung zunächst zu zahlen, dafür aber Provisionen und andere Vergütungen der Banken zu sparen, steigt enorm. „Der Kunde, der sich bisher die provisionierten Produkte leisten konnte, der kann sich auf jeden Fall die niedrigeren Honorare leisten und erhält eine wirklich unabhängige Beratung“, sagt Dieter Rauch, Geschäftsführer des VDH (Verbund Deutscher Honorarberater).

Längst hat sich auch die Regierung mit dem Thema Beratungsleistung in Banken befasst und plant nach Angaben des Justizministeriums zahlreiche Maßnahmen zum Schutz der Verbraucher. Auch die Honorarberatung soll gefördert werden, ist vom zuständigen Referat zu erfahren. Somit wird das Thema Honorarberatung die Bankmanager in den kommenden Monaten wohl noch beschäftigen. Erfolg versprechend ist dieser Vertriebsweg vor allem für diejenigen, die sich mit einem fairen und belastbaren Modell am Markt profilieren können.

Ulrike Germann