

## Honorarberatung FAQ

.....

### **Was bedeutet Honorarberatung?**

Bei der Honorarberatung erbringt ein neutraler Berater - dies kann zum Beispiel ein Rechtsanwalt, ein Steuerberater oder auch ein Bankberater sein - eine Beratungsdienstleistung, für die er von dem Beratenen vergütet wird. Der Honorarberater lässt sich dabei ausschließlich sein Know-how und seinen Zeitaufwand für die Dienstleistungserbringung vom Auftraggeber bezahlen.

Das Honorar wird je nach Honorarberatungsmodell entweder pauschal oder stundenweise berechnet und immer fällig, egal ob es zum endgültigen Vertragsabschluss kommt oder nicht.

Eine gute Honorarberatung zeichnet sich besonders durch die Unabhängigkeit des Honorarberaters aus. Denn nur wenn der Honorarberater frei von Eigeninteressen oder Interessen Dritter ist, kann er nachhaltig und im Interesse des Auftraggebers beraten.

### **Wie funktioniert Honorarberatung in Finanzangelegenheiten?**

Bei der Geldanlage sind Bank- und Kundeninteresse häufig entgegengesetzt, mehr noch: Die Ziele einer traditionellen Bank und die des Anlegers stehen oft im Konflikt zueinander. Diese Aussage erscheint zunächst überraschend, denn eigentlich sollte es doch eine Selbstverständlichkeit sein, dass eine Bank im Interesse ihrer Anleger handelt.

Doch das klassische Beratungsmodell finanziert sich im Gegensatz zum nachhaltigen Honorarberatungsmodell hauptsächlich durch Provisionen und Kick-back-Gebühren der Produkthersteller. Dadurch findet häufig nicht die Anlageberatung, die im Sinne des Kundeninteresses ist, sondern vielmehr ein Finanzproduktverkauf statt. Forciert wird diese Problematik noch, wenn die jeweilige Bank bankeigene Finanzprodukte anbietet.

So finden sich Finanzprodukte in den Kundendepots, die oft so gestaltet sind, dass Risiko und Funktion des Produktes für den Kunden nicht klar erkennbar sind. Gerade in der Finanzkrise haben viele Kunden mit solchen schlechten Anlagen hohe Verluste erlitten und das Vertrauen in ihren Berater verloren. Außerdem wissen viele Anleger nicht, wie sehr versteckte Kosten der Banken die Rendite ihres Vermögens belasten. Sie denken, Bankberatung ist kostenlos, in Wirklichkeit sind die Gebühren in den Produkten einfach nicht sichtbar. Dabei sollte man sich vor Augen führen, dass Provisionen und sogenannte Kick-back-Gebühren gezahlt werden, egal ob das verkaufte Produkt sich positiv auf die Rendite des Kundendepots auswirkt oder nicht. Eine Alternative hierzu ist die Honorarberatung, bei der die Bank für ihre Beratungsleistung und nicht für den Verkauf von Finanzprodukten bezahlt wird. Eine unabhängige und individuell auf den Kunden und seine Bedürfnisse ausgerichtete Beratung wird dadurch möglich.

### **Wie funktioniert das Honorarberatungsmodell der quirin bank?**

Die quirin bank AG lässt sich nicht von Produkthanbietern oder anderen Investmentgesellschaften mit Provisionen bezahlen. Vielmehr werden alle Ausgabeaufschläge, Vertriebs- und Bestandsprovisionen bei der Honorarberatung an die Kunden rückvergütet. Dieses Prinzip gewährleistet, dass die Honorarberater ihre Anlageempfehlungen an den Bedürfnissen der Kunden ausrichten, nicht an den zu erzielenden Provisionen. Die erste Honorarberaterbank Deutschlands wird dabei vollständig von den Kunden bezahlt. Darüber hinaus ist die quirin bank in der Vermögensverwaltung am Erfolg des Kunden beteiligt. Dadurch wird eine Gleichgerichtetheit der Interessen erzielt, denn wenn das Kundenportfolio Gewinne aufweist, erzielt auch die honorarberatende quirin bank Gewinne.

### **Warum soll ich als Bankkunde für die Honorarberatung bezahlen, wenn ich sie auch „kostenlos“ bekommen kann?**

Der Kunde ist es gewohnt, von seinem Bankberater scheinbar kostenlos beraten zu werden. Dieser Service ist aber in Wirklichkeit nur Fassade eines Gebührenapparats, der angeworfen wird, sobald der Kunde sich für ein Anlageprodukt entschieden hat. Managementgebühren von zwei Prozent und mehr oder Ausgabeaufschläge von drei bis fünf Prozent sind dabei den wenigsten Kunden bewusst. Häufig sind die Kosten und Risiken für Normalverbraucher so verklausuliert, dass er sie gar nicht oder zu spät entdeckt. Verbraucherschützer beziffern den Schaden, der deutschen Anlegern durch solche Falschberatung entsteht, auf 30 Milliarden Euro pro Jahr. Unabhängigkeit, faire und transparente Beratung im Sinne des Kunden kann letztlich nur erwarten, wer seinen Auftraggeber dafür monetär vergütet. Dies kann durch Honorarberatung geschehen.

### **Ist die Honorarberatung das Modell der Zukunft?**

Das Thema Honorarberatung ist mittlerweile in der Politik angekommen. Das Bundesverbraucherschutzministerium hat im Juni ein Thesenpapier zur Stärkung der Honorarberater veröffentlicht. Der Verband der Honorarberater (VDH) fordert zudem, den Titel Honorarberater zu schützen. „Nur Berater mit bestimmten Qualifikationen, die absolut transparent arbeiten und keine Provisionen einbehalten, dürfen sich so nennen“, sagt Dieter Rauch, Geschäftsführer des VDH. Vorreiter ist das Institut für Honorarberatung. Das IFH bietet ab Januar 2010 den Ausbildungsgang zum geprüften Honorarberater (IFH) an. Die quirin bank AG, die konsequent nach dem Prinzip der Honorarberatung berät, ist nach einer Umfrage des Finanzportals WhoFinance zur besten Bank Deutschlands gewählt worden. Eine Studie der Berater von Simon-Kucher & Partners kommt zum dem Schluss: "Die Honorarberatung ist nicht nur ein Trend, sondern wird zukünftig zum strategisch wichtigen Standard werden." Auch das Verbraucherministerium hält dieses Konzept der Honorarberatung für zukunftsweisend.