

Der Honorarberater

Zeitschrift für unabhängige Finanzberater



Mehr Mut!

Die Regulierung der Honorarberatung in Deutschland ist eine Geschichte von Kompromissen und Unklarheiten. Klar, es ist der politische Wille, provisions- und honorarbasierter Beratung gleichberechtigt nebeneinanderzustellen. Der neue Regulierungsrahmen der EU mit MiFID-2 für Finanzprodukte und IDD für Versicherungen ließe zwar ein Provisionsverbot zu. Doch dies wünscht sich in Deutschland nur eine politische Minderheit, darunter die Verbraucherzentralen und einige, aber durchaus nicht alle Honorarberater.

Abgesehen davon, dass die honorarbasierter Beratung gegenüber der provisionsbasierten Beratung steuerlich benachteiligt ist, sollte dieses Nebeneinander gesetzlich klarer geregelt werden. Derzeit entstehen immer neue Geschäftsmodelle, die Beratung und Vermittlung sowie Honorar, Provision und Servicegebühren mischen. Nichts gegen unternehmerische Initiative und Wettbewerb. Doch es ist ein großes Fragezeichen zu setzen, ob dies den Verbrauchern hilft, die kaum nachvollziehen können, was in der Branche wem erlaubt ist und was nicht.

Selbst den Profis geht es nicht besser: Uneindeutige Gesetze lassen Zweifel aufkommen, inwieweit etwa Makler gegen Honorar beraten dürfen, ob auch Honorarberater Finanzprodukte vermitteln dürfen und was mit vereinnahmten Provisionen zu tun ist. Hier sollte der Gesetzgeber für mehr Klarheit sorgen. Dazu gehören auch einheitliche und vollständige Gesetzestexte. Mehr dazu in dieser Ausgabe.

Ihr Eric Czotscher
Verantwortlicher Redakteur



2

Neues Fundament für die Baukreditberatung

Ab März 2016 benötigen Finanzberater und Vermittler für Baufinanzierungen und andere Kredite eine neue Zulassung. Der dann einschlägige § 34i der Gewerbeordnung liegt als Gesetzesentwurf vor und soll vom Bundestag noch vor Jahresende verabschiedet werden. Vorgesehen ist darin auch ein „Honorarimmobiliendarlehensberater“, der offenbar auch Kredite vermitteln darf – allerdings ohne Annahme von Provisionen. Wenn es dabei bleibt, fallen manche Anbieter unter den Tisch.



4

Wohnimmobilien ohne Glanz

Finanzanalyst Gerd Kommer betrachtet Investitionen ins Eigenheim unter Renditeaspekten kritisch und warnt vor hohen Erwartungen. Die historische Rendite ist schmal.



10

Netfonds: Honorarberatung als Alternative

Unter den Maklerpools gehört die Netfonds AG zu einem der ersten, die eine Lanze für die Honorarberatung gebrochen haben. Martin Steinmeyer hat die Bedingungen so umgestellt, dass Honorarfinanzanlagenberater rechtskonform beraten und vermitteln können

Aufmacher

2 Neues Fundament für die Baukreditberatung

4 Wohnimmobilien ohne Glanz

Recht + Politik

7 Sturm im Wasserglas?

Marketing + Strategie

9 Versicherungsberatung gegen Rezept

Berufspraxis + Dienstleistungen

10 Netfonds: Honorarberatung als Alternative

12 Nachhaltigkeitskriterien sind individuell

Beratungsfelder + Produkte

13 ETF-Investitionen abwägen

15 Unternehmen sind treue bAV-Kunden

16 Mythos für Ängstliche und Sparer

Honorarberaterszene

18 Ein Pauschalhonorar für alle Finanzfragen

Neues Fundament für die Baukreditberatung

Welche Herausforderungen einen „Honorarimmobiliendarlehensberater“ erwarten

Von Eric Czotscher

Das Eigenheim gehört zu den beliebtesten Geldanlagen in Deutschland, auch wenn die durchschnittliche Rendite eher bescheiden ist (siehe Beitrag Seite 4). Derzeit beschleunigen niedrige Zinsen die Immobiliennachfrage auf doppelte Weise: durch günstige Kredite und durch Diskreditierung von Anlagealternativen wie Staatsanleihen. Die Folge: In den Metropolen steigen die Immobilienpreise, die Bauindustrie boomt, und käufliche Bestandsobjekte werden rar.

Der Hauspreis-Index EPX der Kreditplattform Europace ist seit 2010 im Anstieg (siehe Grafik nächste Seite). Das Transaktionsvolumen von Europace hat sich in den ersten neun Monaten 2015 um 27 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf 27 Milliarden Euro erhöht. Nach Angaben von Europace-Vorstand Thilo Wiegand war davon das 2. Quartal 2015 das stärkste der Firmengeschichte. Er führt das Wachstum auf Neubauten und auf die Preissteigerungen bei Bestandsimmobilien zurück.

Die Bundesbank beobachtet den Immobilienmarkt mit Argusaugen, um Gefahren für Kreditgeber und den Finanzmarkt aufzuspüren. Doch es wird weiter investiert, und Bauherren suchen nach Finanzierungen – nicht nur bei Banken, sondern auch im Internet und bei unabhängigen Beratern. Viele Honorarberater haben ihr „Baufi-Geschäft“ ausgebaut.

Neue Gesetzesgrundlage vor Abschluss

Derzeit dürfen Finanzberater und Makler mit einer Zulassung nach § 34c GewO Immobilienkredite



Der Weg zum Eigenheim führt immer häufiger über unabhängige Berater.

anlagenberater nach § 34h ausnahmsweise Provisionen annehmen darf, wenn es keine provisionsfreien Alternativen gibt und er diese sofort an seine Kunden weiterleitet, oder ob der Passus ähnlich streng wie beim Versicherungsberater nach § 34e gehandhabt wird, der keine Provisionen annehmen und weiterleiten darf. Damit fielen für Vermittler einige Produkte aus der Wahl, wie Baukredite der ING DiBa, die es zumindest bislang nicht als provisionsfreie Version gibt (ING DiBa denkt aber nach eigenen Angaben darüber nach).

Beratungshonorar abhängig von Aufwand und Volumen

Es gibt heute schon unabhängige BauFi-Berater, die gegen Honorar beraten. Deren Zahl ist aber sehr

klein. Dies bestätigt Thilo Wiegand von Europace: „Der Anteil der Honorarberatung macht bei uns einen verschwindend geringen Anteil aus.“ Einer der wenigen ist Gorazd Borstar aus Solingen. Sein Honorar richtet sich nach dem Arbeitsaufwand und der Darlehenssumme. „Mein Grundhonorar beträgt 1 Prozent des Kreditvolumens. Es erhöht sich um 0,25 Prozentpunkte, wenn die Beratung aufwendig ist, etwa wenn ich zwei Banken anfragen soll oder wenn ich ein Bausparmodell in eine Finanzierung

vermitteln. Ab März 2016 wird dafür eine neue Zulassung nach § 34i GewO erforderlich sein. Frühestens Ende November will der Bundestag ein entsprechendes Gesetz verabschieden, das die „Wohnimmobilienrichtlinie“ der EU in deutsches Recht umsetzt. Die Beratung und der Schutz von Verbrauchern sollen damit verbessert werden. Vermittler und Berater müssen nach derzeitigem Stand des Gesetzesentwurfs künftig einige Zulassungsbedingungen erfüllen: dazu gehören ein guter Leumund, eine Sachkundeprüfung und eine Vermögenshaftpflichtversicherung. Für die Sachkunde gibt es eine „Alte-Hasen“-Ausnahme für Vermittler, die seit mindestens fünf Jahren Immobiliendarlehen vermitteln und lückenlos nach § 34c (allerdings inklusive Vermittlung von Immobilien) registriert waren. Der AfW Bundesverband Finanzdienstleistung schätzt, dass rund 15.000 bis 20.000 Vermittler von der Gesetzesänderung betroffen sein werden.

Hürde für BauFi-Honorarberater

Mit dem § 34i wird erstmals auch ein „Honorarimmobiliendarlehensberater“ eingeführt – als Alternative zum provisionsorientierten Vermittler. Der Honorarberater darf keine Provisionen annehmen (und damit womöglich auch nicht durchleiten) und muss seinen Empfehlungen eine ausreichend große Auswahl an Angeboten zugrundelegen. Fraglich ist derzeit noch, ob er ähnlich wie ein Honorarfinanz-

berater nach § 34h ausnahmsweise Provisionen annehmen darf, wenn es keine provisionsfreien Alternativen gibt und er diese sofort an seine Kunden weiterleitet, oder ob der Passus ähnlich streng wie beim Versicherungsberater nach § 34e gehandhabt wird, der keine Provisionen annehmen und weiterleiten darf. Damit fielen für Vermittler einige Produkte aus der Wahl, wie Baukredite der ING DiBa, die es zumindest bislang nicht als provisionsfreie Version gibt (ING DiBa denkt aber nach eigenen Angaben darüber nach).



Honorarberatung kaum genutzt

„Wir werten auf unserer Plattform den Anteil der Honorarberatungen nicht aus. Aber unser Eindruck ist, dass der Anteil der Honorarberatung bisher

einen verschwindend geringen Anteil ausmacht. Grundsätzlich bietet Europace die Möglichkeit, die Provision auf 0 Prozent zu setzen. Allerdings nutzen noch nicht alle Produktpartner diese Möglichkeit. Gebühren müssen Honorarberater keine an Europace zahlen. Das liegt daran, dass Vertriebe generell nichts an Europace zahlen, sondern wir für abgeschlossenes Geschäft von den Produktpartnern bezahlt werden.“

Thilo Wiegand, Vorsitzender des Vorstands der Europace AG

Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie (Auszug)

„§ 34i Immobilienkreditvermittler: (5) Gewerbetreibende, die eine unabhängige Beratung anbieten oder als unabhängiger Berater auftreten (Honorar-Immobiliendarlehensberater), müssen für ihre Empfehlung für oder gegen einen Immobilie-Verbraucherdarlehensvertrag oder eine entsprechende entgeltliche Finanzierungshilfe eine hinreichende Anzahl von entsprechenden auf dem Markt angebotenen Verträgen heranziehen und dürfen vom Darlehensgeber keine Zuwendungen annehmen und von ihm in keiner Weise abhängig sein.“

Preise für Bestandshäuser steigen immer noch (Entwicklung des Europace Hauspreisindex EPX 2015)



Quelle: Europace

mit einbeziehe“, sagt Borstar. Das Honorar schreckt Kunden offenbar nicht ab, auch wenn Borstar, anders als Kollegen, neuen Kunden kein kostenloses Kennenlerntreffen anbietet, sondern für das Erstgespräch eine Pauschale von 150 Euro berechnet. „Wenn sich der Kunde dann für eine Kooperation entscheidet, biete ich eine komplette Beratung einschließlich Kreditvermittlung an“, so Borstar.

BauFi-Dienstleistungen für Berater

Digitale Kreditplattformen bzw. -vermittler wie Europace oder Prohyp eröffnen Honorarberatern den Zugang zu provisionsgebundenen und -freien Angeboten – der Vermittler kann die Provision individuell einstellen (in der Regel zwischen 0 und 2 Prozent). „Grundsätzlich bietet Europace die Möglichkeit, die Provision auf 0 Prozent zu setzen. Allerdings nutzen noch nicht alle Produktpartner diese Möglichkeit“, so Thilo Wiegand.

Ausnahmen wie ING DiBa, bei denen sich die Standardprovision nicht reduzieren lässt, sind für Honorarberater kein grundsätzliches Hindernis, solange sie diese „Zwangsprovision“ an ihre Kunden weitergeben oder mit ihrem eigenen Honorar verrechnen können. Problematisch könnte es aber mit

dem § 34i werden, wenn Honorarberatern tatsächlich die Provisionsannahme untersagt ist.

Unter den Honorarplattformen verweist Heiko Reddmann, Geschäftsführer von Honorarkonzept, darauf, dass nur wenige seiner angeschlossenen Honorarberater BauFi als Kerngeschäft betreiben. Anfragen nach provisionsfreier BauFi seien bisher eher ein Zufallsgeschäft, so Reddmann. Allerdings habe die Nachfrage jüngst zugenommen.

Um eine professionelle Lösung anzubieten, hat Honorarkonzept in diesem Jahr eine Kooperation mit der Firma BauFi Direkt Finanzierungspartner aus Wiesbaden gestartet. Honorarberater erhalten damit Zugang zu Nettofinanzierungen plus professioneller Unterstützung vom ersten Kundenkontakt bis zur Abwicklung. „Es ist noch zu früh, diese Kooperation zu bewerten, aber unser Angebot wurde damit gut ergänzt“, sagt Reddmann. Der VDH bietet nach eigenen Angaben bereits seit mehreren Jahren eine provisionsfreie BauFi-Lösung an.

Klamme Kunden bevorzugen Provision

Dem Käufer eines Eigenheims ist eine Provisionsverrechnung allerdings oft lieber als eine direkte Honorarzahung, hebt der Berliner Honorarberater Thomas Vollkommer hervor. Denn zum Zeitpunkt des Immobilienkaufs bzw. -baus haben die Investoren hohen Eigenkapitalbedarf. „Da zählt jeder Euro“, so Vollkommer. Bei einer Provisionszahlung fließt die Beratungs- und Vermittlungsgebühr in die Zinskondition ein und schmälert somit nicht das Anfangsbudget. Ob Provision oder Honorar – wenn die Beratung im Zusammenhang mit der Vermittlung eines Finanzprodukts steht, fällt in der Regel keine Mehrwertsteuer an.

Olaf Peters, Finanzierungsvermittler aus Hamburg, hat ebenfalls Bedenken, dass sich Kunden zum Zeitpunkt des Immobilienerwerbs kein Honorar leisten wollen. Denn dann würden neben den Anschaffungskosten hohe Nebenkosten wie Grund-

erwerbsteuern, Notargebühren und Maklergebühren fällig. Provisionsmodelle sorgten für eine Glättung der Vermittlungskosten über die Laufzeit hinweg. Er schätzt, dass in Deutschland deshalb nur 200 Finanzierungsberater gegen Honorar arbeiteten.

Einige Banken, wie die Haspa, hätten in der Vergangenheit mit Honoraren bei der Erstberatung experimentiert, um Angebotsjäger fernzuhalten. Doch aufgrund negativer Kundenreaktionen seien solche Versuche schnell wieder eingestellt worden. Peters finanziert sich deshalb durch Vermittlungsprovisionen. Über eine Anbindung an den Quality Pool hat er Zugang zu Plattformen von Prohyp und Europace. Darüber hinaus hat er Direktanbindungen an Banken, die nicht auf diesen Plattformen vertreten sind. Für ihn sei eine Provision von 1 Prozent eine ungefähre Richtschnur, aber oft seien Beratungen aufgrund von Sonderumständen aufwendiger. Deshalb lege er teilweise auch höhere Provisionen fest.

Mehrwert durch Beratung

Peters sieht seine Wettbewerber weniger in der Honorarberatung als in Selbstbedienungsangeboten im Internet. So könnten Verbraucher über B2C-Plattformen wie Dr. Klein oder Interhyp ähnliche Konditionen bekommen wie Vermittler. Deshalb hält er es für wichtig, seinen Kunden einen Mehrwert zu bieten. So führe er Gesamtkostenrechnungen für seine Kunden durch, die unterschiedliche Szenarien für die künftige Zinsentwicklung berücksichtigten und damit eine solidere Entscheidungsgrundlage für die Länge der Zinsbindung böten.

Bausparverträge sind bei Honorarberatern wegen der hohen Abschlusskosten eher selten im Einsatz, zum Beispiel dann, wenn eine Finanzierung im Nachrang oder eine sehr lange Zinsbindung angestrebt werde. Denn Bausparkassen hätten bei der Besicherung mehr Spielraum als Banken, sagt Honorarberater Vollkommer.

Plattformen für Vermittler

Die Interhyp AG, eine Tochter der ING Groep, ist nach eigenen Angaben der größte Vermittler von Immobilienfinanzierungen in Deutschland. Interhyp vermittelt Kredite von Banken und Versicherungen. Die Tochter Prohyp GmbH unterstützt unabhängige Finanzberater bei der Darlehensvermittlung an Privatkunden.

Europace ist nach eigenen Angaben die größte deutsche Plattform für Immobilienfinanzierungen, Bausparprodukte und Ratenkredite. Sie vernetzt Banken und Versicherung mit Finanzvertrieben. Das Unternehmen ist wie der Finanzvertrieb Dr. Klein & Co. AG eine Tochter der Hypoport AG.

Der Finanzvertrieb Starpool ist ein Gemeinschaftsunternehmen der DSL Bank (Deutsche Postbank AG) und der Hypoport AG für Berater der DSL Bank.

Quality Pool ist eine unabhängige Servicegesellschaft für Finanz- und Versicherungsvermittler, die u.a. auf Europace zugreift.



Erstgespräch nicht kostenlos

„Das Erstgespräch dient bei mir nicht nur zum gegenseitigen Kennenlernen, sondern hier gebe ich bereits wertvolle Tipps. Ich kläre mit den Kunden, wie viel Finanzierung sie sich leisten wollen und können, und begutachte mitgebrachte Finanzierungsangebote. Der Kunde muss dann entscheiden, ob er bei seiner Hausbank bleibt, im Internet recherchiert oder mit mir zusammenarbeitet.“

Gorazd Borstar, Honorarberater

Wohnimmobilien ohne Glanz

Wertentwicklung in Deutschland ernüchternd trotz Niedrigzins / Gastbeitrag von Gerd Kommer

Die Märkte für Finanzanlagen durchlaufen Moden – genauso wie die Märkte für Textilien. Seit dem 18. Jahrhundert, als die modernen Finanzmärkte entstanden, jagen Anleger diesen Moden hinterher. Investmentmoden können nationalen oder internationalen Charakter haben. Die in Deutschland vorläufig letzte Investmentmode ist das gute, alte Eigenheim.

Das typische Modemuster entwickelt sich so: Eine Assetklasse beginnt gut zu laufen. Wenn der „Run“ etwa drei Jahre gedauert hat, gewinnt er die Aufmerksamkeit von Finanzmedien und Anlegern und wird zur „Mode“. An diesem Punkt springt die breite Anlegermasse, vor allem Privatanleger, auf den bereits mit ordentlicher Geschwindigkeit fahrenden Zug – das Einstiegsniveau liegt bereits über der historischen Norm. Die möglichen Folgen für Rendite und Risiko sind bekannt. Die deutsche „Eigenheimmania“ ist deshalb Anlass genug, einen Schritt zurückzutreten und einen leidenschaftslosen



Wer sein Eigenheim als lukrative Geldanlage betrachtet, ist oft viel zu optimistisch. Das zeigen die Fakten.

Blick auf die langfristigen historischen Renditen von Wohnimmobilien, speziell Eigenheimen, zu werfen.

Hohe Transaktionskosten

Die Rendite eines Eigenheims ergibt sich aus fünf Komponenten:

- anfänglicher Eigenkapitaleinsatz
- Wertsteigerung
- Instandhaltungskosten
- Kapitaldienst einer etwaigen Fremdfinanzierung
- eingesparte Bruttomiete

In der Regel sind Eigenheime fremdfinanziert. Daneben fallen bei Kauf und Verkauf Transaktionskosten an. Bei Wohnimmobilien sind diese rund 10- bis 20-mal so hoch wie bei Kapitalmarktanlagen. Bei Wertsteigerungsgewinnen ist zu beachten, dass diese bei Eigenheimen steuerfrei sind, sofern der Verkäufer nachweist, dass er die Immobilie in den vorangegangenen zwei Jahren als Eigenheim nutzte. Die eingesparte Miete wird in Deutschland, anders als in mehreren Ländern Westeuropas, wie die Schweiz und die Niederlande, nicht besteuert.

Welche Rendite zu erwarten ist

Anleger interessieren sich vor allem für zukünftige Renditen. Doch Ausgangspunkt für jede Prognose sind historische Daten. Leider besteht bezüglich Wohnimmobilien selbst unter „Immobilienexperten“ eine schockierende Geschichtslücke. Diese ist bei Immobilien noch beängstigender als bei Aktien, Anleihen, Edelmetallen und Rohstoffen.

In diesem Kontext zeigt die Tabelle auf Seite 5 die inflationsbereinigten Wertsteigerungen sowie einige einfache Renditekennzahlen von Wohnimmobilien im Zeitraum 1970 bis 2014, also über 45 Jahre, für 15 westliche Länder (per Internetlink ist die gesamte Tabelle abrufbar). Recht deutlich ist zu erkennen, dass sowohl die historischen Wertsteigerungen als auch die Risiken weniger attraktiv sind, als das, was viele Berater und die Mehrheit aller Häuslebauer für die Zukunft unterstellen.

Realer Wertverlust trotz Immobilienboom

In den 45 Jahren von 1970 bis 2014 lag die inflationsbereinigte Wertsteigerung in den betrachteten 15 Ländern zwischen negativen -0,2 Prozent p.a. in Deutschland und Japan auf der einen Seite und 2,5 Prozent p.a. in Großbritannien auf der anderen. Im bevölkerungsgewichteten Schnitt aller Länder ergibt sich ein Wert von 0,8 Prozent p.a.

Die durchschnittliche Wohnimmobilie in Deutschland verlor von Anfang 1995 bis Ende 2009 real 30 Prozent an Wert, die maximale Periode ohne Wertsteigerung erstreckte sich auf 34 Jahre, von 1981 bis heute. Inflationsbereinigt war die durchschnittliche deutsche Wohnimmobilie Ende 2014 – nach fünf Jahren „heißem“ Immobilienboom – immer noch 21 Prozent weniger wert als 1981.

In der „stabilen“ Schweiz betrug der maximale kumulative Preisrückgang 36 Prozent. Für Österreich lag die jährliche Wertsteigerung von 1987 bis 2014 mit real 2,6 Prozent p.a. im internationalen



Wer jetzt noch kauft ...

Die durchschnittliche deutsche Wohnimmobilie verlor von Anfang 1995 bis Ende 2009 real 30 Prozent an Wert, und die maximale Periode ohne jegliche Wertsteigerung erstreckte sich auf 34

Jahre, von 1981 bis heute. Das heißt im Klartext: Inflationsbereinigt war die durchschnittliche deutsche Wohnimmobilie Ende 2014 – nach fünf Jahren „heißem“ Immobilienboom – immer noch 21 Prozent weniger wert als 1981.

Ein böses Erwachen nach der Eigenheimparty lässt sich nur vermeiden, wenn der Anleger

- kein überbewertetes Objekt erwirbt (konservativ kalkulierte Mietrendite: mindestens 4,5 Prozent, besser 5 Prozent),
- genügend Eigenkapital einsetzt (mindesten 40 Prozent und soweit vorhanden am besten 100 Prozent) und
- sich, soweit Fremdmittel notwendig sind, eine Zinsbindung über 20 Jahre sichert.

Fremdmittel sind derzeit zu außerordentlich niedrigen Konditionen zu haben. Wer diese Bedingungen nicht erfüllen kann, bleibt vorerst besser Mieter und investiert in ein passives, global diversifiziertes Weltportfolio aus Aktienindexfonds und Anleihen. Honorarberater sind in einer guten Position, einen Anleger hierbei zu unterstützen.

Gerd Kommer

Blick in die Geschichte

Generell lässt sich sagen, dass inflationsbereinigte Wertsteigerungen von Wohnimmobilien in den ersten zwei Dritteln der vergangenen 130 Jahre ab 1880 (seit ausreichend Daten für mehrere Länder vorliegen) deutlich niedriger waren als im letzten Drittel. In den ersten zwei Dritteln gab es im Wesentlichen überhaupt keine reale Wertsteigerung. Ob die verschiedenen „strukturellen Rückenwinde“, die für den Wertsteigerungsschub bei Wohnimmobilien ab etwa 1965 verantwortlich waren, auch in der Zukunft helfen werden, kann man in Frage stellen. Zu diesen Rückenwinden gehören u.a. die Einführung beträchtlicher Steuervorteile nach dem 2. Weltkrieg für Eigenheiminvestitionen in vielen Ländern, darunter auch Deutschland, die Reduzierung von Mietpreiskontrollen, der wirtschaftsgeschichtlich in seiner Stärke und Länge wohl einmalige Zinssenkungstrend ab Anfang der achtziger Jahre bis heute. Heute dagegen sind die einkommensteuerlichen und erbschaftsteuerlichen Vorteile von Eigenheimen wohl eingepreist und damit renditeunwirksam.

Quelle: Knoll, Schularick, Steger (2014/2015): „No Price Like Home: Global House Prices, 1870–2012“; Centre for Economic Policy Research. > [Im Internet](#)

Vergleich weit oben. Doch die Aussagekraft der österreichischen Zahlen ist eingeschränkt, weil die Datenserie nur die letzten 28 Jahre umfasst und davon die erste Hälfte sich nur auf Wien bezieht. Sie ist damit zu kurz, um verlässliche Aussagen daraus ableiten zu können. Außerdem sind diese 28 Jahre beinahe deckungsgleich mit dem in der Infobox oben erwähnten Zinssenkungstrend, der den Immobilienpreisen Rückenwind brachte.

Verlustrekorde

Im Betrachtungszeitraum betrug der Durchschnitt des maximalen kumulativen Verlusts inflationsbereinigt 37 Prozent. Spitzenreiter in dieser Negativstatistik sind Japan mit –55 Prozent (1975), Südafrika mit –53 Prozent (1996) und die Niederlande mit –47 Prozent (1985). Selbst im nach dieser Kennzahl „risikoärmsten“ Land in der Tabelle, Frankreich, betrug der maximale Verlust noch –16 Prozent. Diese maximalen Drawdowns sind aber noch deutlich milder als die entsprechenden Werte in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts.

Auch Ende 2014, acht Jahre nach Beginn der im US-amerikanischen Wohnimmobiliensektor ausgelösten globalen Finanzkrise, lagen die durchschnittlichen realen Immobilienpreise in 13 der hier gezeigten 15 Länder noch unter ihrem früheren Höchststand. In der Mehrzahl der Länder wurde der Höchststand um das Jahr 2007 gemessen.

Das Einzelrisiko ist noch höher

In Bezug auf Rendite und Risiko kann man an dieser Stelle einwenden, dass Wertsteigerungen allein

kein hinreichender Maßstab für Immobilienrenditen und damit auch für Immobilienrisiken sein können. Dieser Einwand ist berechtigt. Für mein im Januar 2016 in zweiter Auflage erscheinendes Buch „Kaufen oder mieten?“ habe ich historische Eigenheimrenditen für Deutschland von 1970 bis Ende 2015 berechnet. Dazu sei bereits jetzt angemerkt: Die oben genannten Wertsteigerungsraten dürften das tatsächliche Risiko von Eigenheiminvestitionen eher unter- als überzeichnen, obwohl sie keine Nettomietrenditen enthalten (= Bruttomietrendite abzüglich Instandhaltungskosten). Warum?

- Einzelimmobilien schwanken im Wert viel stärker als die hier gezeigten Indexzahlen, die ein diversifiziertes Portfolio aus mehreren tausend oder hunderttausend Einzelobjekten repräsentieren. Die typische Einzelimmobilie dürfte bis zu doppelt so starke Wertschwankungen aufweisen wie ein nationaler Immobilienindex.
- Die Indexzahlen enthalten keine Transaktionskosten. Diese sind gerade bei Immobilien hoch.
- Die meisten Eigenheime sind gehebelte Investments, da sie zumindest teilweise mit Fremdkapital finanziert werden. In Deutschland werden anfänglich meist rund 75 Prozent Fremdkapital eingesetzt. Dieser Fremdkapitalanteil wird über 20 bis 30 Jahre allmählich auf null zurückgeführt. Sinkt der Wert einer Immobilie um 10 Prozent, entspricht das bei einem 75-prozentigen Fremdkapitalanteil einem Verlust von 40 Prozent auf das eingesetzte Eigenkapital. Bedenkt man darüber hinaus, dass die Kaufkosten einer Wohnimmobilie ohne weiteres 10 Prozent erreichen können, dann erfährt mancher Eigenheimbesitzer am Tag nach der Kaufvertragsunterzeichnung einen 40-prozentigen Eigenkapitalverlust.
- Bruttomietrenditen werden üblicherweise überschätzt, Instandhaltungskosten unterschätzt.

Zusammengenommen ergibt das Nettorenditeschätzungen aus „Alice im Wunderland“. Aus Platzgründen kann ich diese verbreiteten Fehlschätzungen hier nicht näher darstellen. An dieser Stelle soll ein knapper Hinweis auf die vom Analyseunternehmen Bulwiengesa ermittelte historische Bruttomietrendite für Eigentumswohnungen in Deutschland von 1975 bis 2014 genügen: Diese betrug lediglich 3,9 Prozent p.a. – meilenweit weg von den 5 Prozent bis 7 Prozent, die Makler und Berater oft in Immobilienrenditeprognosen ansetzen.

Es gibt Ausnahmen. Gibt es die?

Angesichts dieser ernüchternden Zahlen bringen Eigenheimbesitzer oft das Argument: „Mag ja alles zutreffen, aber meine spezielle Immobilie ist eine positive Ausnahme.“ Doch diese Aussage steht auf wackeligen Beinen. Denn wie bei Aktienfonds muss es für jede überdurchschnittliche Immobilie unterdurchschnittliche geben, also eine Wertsteigerungsrate, die noch schlechter ist als die hier ausgewiesenen.

Und jene unter uns, die – wie sich vielleicht nach 20 Jahren herausstellt – in ein Eigenheim mit unterdurchschnittlicher Wertsteigerung investierten, taten das nicht mit Absicht.

Vorsicht Mode!

Wie bei Investmentmoden in der Vergangenheit, ob es die „New Economy“ ab 1996, Gold ab 2009 oder Chinaaktien ab 2012 waren, könnte auch bei Wohnimmobilien eine Ernüchterung bei Anlegern folgen, die zu spät auf den fahrenden Zug aufgesprungen sind. Honorarberater sollten aufklären.

Gerd Kommer, Buchautor und Finanzanalyst

Eigenheime steigen kaum im Wert (Jährliche inflationsbereinigte Wertsteigerung in lokaler Währung und ausgewählte Risikokennzahlen von Wohnimmobilien in Deutschland und im Durchschnitt von 15 Ländern, 1970–2014¹⁾)

	Deutschland	Gewichteter Durchschnitt ²⁾
Reale Preissteigerung p.a.		
1970 bis 2014 (45 Jahre)	-0,2%	0,8%
1970 bis 1984 (15 Jahre)	0,2%	0,9%
1985 bis 1994 (10 Jahre)	0,2%	0,5%
1995 bis 2004 (10 Jahre)	-1,7%	3,1%
2005 bis 2014 (10 Jahre)	0,2%	-1,1%
Risikokennzahlen		
Maximaler realer kumulierter Drawdown	-30%	³⁾ -37%
Längste „Nullsteigerungsperiode“ in Jahren	34 Jahre	20 Jahre
Anteil der Jahre mit negativer Preisentwicklung	56%	48%
Ende 2014 im Vergleich zum bisherigen Maximum	-21%	-26%

¹⁾ Die kompletten Daten und weitere Anmerkungen für alle 15 Länder finden Sie hier: > [Im Internet](#)
²⁾ Einzelländer gewichtet mit Bevölkerungsanteil an der Gesamtbevölkerung aller 15 Länder.
³⁾ Im Jahr 2009.

Quellen: Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ), Bulwiengesa, Europace, Gerd Kommer.

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:



Gerd Billen,
 Staatssekretär für
 Verbraucherschutz,
 BMJV



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



Michael Heinz,
 Präsident, Bundes-
 verband Deutscher
 Versicherungskauf-
 leute



Gerd Kommer,
 Finanzanalyst und
 Autor



Niels Nauhauser,
 Verbraucherzentrale
 Baden-Württemberg



**Hermann-Josef
 Tenhagen**,
 Finanztip

www.honorarberaterkongress.de

Jetzt anmelden!

Nutzen Sie den Frühbucherrabatt.

Veranstalter



Mitinitiator



Hauptsponsor



Sturm im Wasserglas?

§ 34h GewO lässt offen, ob Honorarfinanzenanlagenberater Produkte vermitteln dürfen

Von Eric Czotscher

Wenn man die Erlaubnis für Honorarfinanzenanlagenberater nach § 34h (1) mit der für Finanzanlagenberater nach § 34f (1) vergleicht, fällt außer der unterschiedlichen Vergütung (Honorarberater dürfen keine Zuwendungen von Produktgebern erhalten) auch das Fehlen des Begriffs „Finanzanlagenvermittlung“ auf. Heißt das, dass Honorarfinanzenanlagenberater keine Anlagen vermitteln, sondern nur dazu beraten dürfen? Oder war der Gesetzgeber schlicht nachlässig und hat den Begriff vergessen?

Was wie eine juristische Feinheit aussieht, bewegt die Gemüter der Branche. Denn im Ernstfall könnte ein Mandant auf die Idee kommen, Forderungen gegen seinen Honorarfinanzenanlagenberater zu stellen, wenn er mit der vermittelten Geldanlage unzufrieden ist. Bringt eine Erlaubnis nach § 34h also Risiken mit sich, wenn man Finanzanlagen gegen Honorar vermitteln will?

Bislang haben sich nur 106 Honorarberater dazu entschlossen, sich als „Honorarfinanzenanlagenberater“ zu registrieren. Weit mehr Honorarberater haben eine Erlaubnis nach § 34f. Diese ermöglicht ebenfalls eine Vergütung per Honorar, auch wenn dies nicht ausdrücklich im Text genannt wird. Der Bund-Länder-Ausschuss Gewerberecht hat dies im November 2014 sogar bestätigt. So haben „echte“ „Honorarfinanzenanlagenberater“ nur den Vorteil des Bezeichnungsschutzes. Doch viele Kunden können mit den Begriffen ohnehin nicht viel anfangen.



Entscheidend ist das Geschäftsmodell

„Die Diskussion um die Anlagenvermittlung durch Honorarfinanzenanlagenberater hat zu zwei Interpretationen geführt. Die erste Interpretation geht vom Text des § 34h aus, der keine Anlagenvermittlung vorsieht. Die zweite Interpretation geht vom politischen Willen aus, der vom Bundeswirtschaftsministerium geäußert wurde. Leider lässt sich aus diesen Interpretationen keine verbindliche Sicherheit für Berater ableiten.“

Marcel van Leeuwen, Geschäftsführer der DWPT Deutsche Wertpapiertreuhand GmbH

Ich würde mich freuen, wenn eine Bestätigung käme, dass §-34h-Berater die Anlagenvermittlung durchführen dürfen. Die größere Herausforderung, vor der diese Berater stehen, ist aber die Frage, wie sie langfristig wirtschaftlich erfolgreich sein können. Dabei ist aus meiner Sicht die strategische Zusammenarbeit mit einem Vermögensverwalter zu empfehlen. Unser Modell der Honorarberater-treuhand ist mit der Möglichkeit der Anlagenvermittlung für §-34h-Berater bequem umzusetzen. Im Ergebnis funktioniert es aber auch für Honorarberater, die keine Anlagenvermittlung erbringen wollen.“



Poolanbindung gefährdet Unabhängigkeit

„Wir haben das Thema ‚Poolanbindung‘ mit den Federführern der ‚Erlaubnis-IHKs‘ (in neun Bundesländern sind IHKs zuständige Erlaubnisbehörden, in sieben sind es staatliche Stellen) diskutiert. Hier waren die Sitzungsteilnehmer überwiegend der Auffassung, dass die Vermittlung der Ausnahmefall bleiben muss. Die Unabhängigkeit des Honorarfinanzenanlagenberaters muss gewahrt sein. Grundsätzlich ist das Geschäftsmodell Poolanbindung nicht per se verboten; es wird allerdings kritisch gesehen, da schon die Zusammenarbeit darauf hindeutet, dass

Dr. Mona Moraht, Leiterin des Referats Gewerberecht, Deutscher Industrie- und Handelskammertag e.V.

es sich nicht mehr nur um eine ausnahmsweise erfolgte Vermittlung handeln wird und möglicherweise die Unabhängigkeit nicht gewahrt ist, wenn bei der Beratung allein auf Produkte aus dem Pool abgestellt wird. In der juristischen Kommentarliteratur heißt es: ‚Eine Honorarberatung nach § 34h GewO schließt nicht per se eine damit in Zusammenhang stehende Vermittlung eines Anlageprodukts aus. § 34h Abs. 3 GewO befasst sich nur mit der Vergütung des Beraters, die ausschließlich vom Kunden zu erfolgen hat. Eine Vermittlung ist daher nur zulässig, wenn sie unentgeltlich erfolgt.‘ Dieser Auffassung des Experten Ulrich Schönleiter zum § 34h im Standardkommentar ‚GewO‘ von Landman/Rohmer schließen wir uns an.“

BMW: Keine rechtsverbindliche Auskunft

„Nach Ziffer 3.5 seiner Geschäftsordnung ist das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie nicht zur Erteilung von Rechtsauskünften befugt. Ich kann Ihnen daher keine rechtlich verbindliche Auskunft mitteilen. Allgemein kann ich folgende unverbindliche Einschätzung übermitteln: Der Honorarfinanzenanlagenberater mit einer Erlaubnis nach § 34h GewO kennzeichnet sich dadurch, dass er seinen Kunden berät, ohne vom Produktgeber eine Zuwendung zu erhalten; die Vergütung des Beraters erfolgt ausschließlich durch den Kunden. Eine mit der Honorarberatung zusammenhängende Vermittlung eines Anlageprodukts ist damit jedoch nicht ausgeschlossen. Der Honorarfinanzenanlagenberater ist nach § 34h Absatz 3 GewO aber verpflichtet, Provisionen, die er vom Produktgeber im Rahmen der Vermittlung erhält, an den Kunden weiterzuleiten.“

Adrian Toshev, Pressestelle, Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

Alles kein Problem?

Als das Honoraranlageberatungsgesetz im August 2014 in Kraft trat, war keinem der fehlende Begriff aufgefallen. Einer der ersten, der damit an die Öffentlichkeit trat, war Marcel van Leeuwen, Geschäftsführer der DWPT. Er nahm nicht nur den Gesetzestext unter die Lupe, sondern stellte auch die Frage, ob Finanzanlagenvermittlung überhaupt ein nachhaltiges Geschäftsmodell für Honorarberater ist – angesichts des Dokumentationsaufwands und der Haftung. Sein Unternehmen bietet sich deshalb als Kooperationspartner in Form eines Haftungsdachs oder einer Vermögensverwaltung an.

Unsere Recherchen beim Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz, beim DIHK und beim Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMW), das bei der Gewerbeordnung federführend ist, deuten darauf hin, dass die fehlende „Finanzanlagenvermittlung“ auf Unachtsamkeit der Gesetzge-

ber zurückzuführen ist. Ein BMWi-Sprecher nennt die Formulierung „unglücklich“.

Allerdings ist keine Behörde zu einer verbindlichen Rechtsauskunft bereit bzw. befugt. Im Zweifelsfall müssen die Gerichte entscheiden. Ein Richter schaut aber nicht nur in den Gesetzestext, sondern auch auf den „Willen des Gesetzgebers“. Nach Ansicht aus Regierungskreisen ist die Finanzanlagenvermittlung durch Honorarfinanzenanlagenberater vorgesehen. Sie hätten zwar provisionsfreie Produkte zu bevorzugen, könnten ausnahmsweise aber Provisionen annehmen, wenn sie diese unverzüglich an den Mandanten auskehrten. Ein Regierungsvertreter verweist auch auf § 34h (3), demzufolge bei einer Vermittlung anfallende Provisionen an den Kunden ausgekehrt werden müssten. Dies erlaube den Rückschluss, dass Vermittlung möglich sei. Doch auch hier gibt es unterschiedliche Stimmen. Einige gehen so weit, dass damit die Vermittlung durch Dritte gemeint sein

könnte. Möglicherweise wird der Bund-Länder-Ausschuss auch diesen Fall klären müssen.

Schwierigkeiten in der Praxis

Die Diskussion könnte rein akademischer Natur sein, wenn es nicht erste Konsequenzen gegeben hätte. So haben offenbar einzelne Industrie- und Handelskammern den Gesetzestext „strenger“ interpretiert. Der Justiziar der IHK München, Thomas Stöhr, betrachtet etwa die Anbindung eines §-34h-Honorarfinanzanlagenberaters an einen Vermittlerpool, der nach § 34f zugelassen ist, kritisch. Er begründet dies nicht mit einem Verbot der Finanzanlagenvermittlung, sondern mit der Abhängigkeit eines Honorarfinanzanlagenberaters, wenn er einen Rahmenvertrag mit einem Pool schließt.

Das Münchener Unternehmen Fonds Finanz hat daraus die Konsequenz gezogen, einen Finanzanlagenvermittler, der seit Jahren als Honorarberater mit §-34f-Erlaubnis arbeitete, zu kündigen, als dieser auf § 34h umstieg. Die Begründung: Es sei für Fonds Finanz zu riskant, mit einem §-34h-Berater zusammenzuarbeiten, da dies der Auffassung der IHK München widerspreche. Die DIHK, der in neun Bundesländern für GewO-Erlaubnisse zuständig ist, äußert sich hierzu liberaler, doch Bedenken wegen der Nähe zu Vermittlerpools werden auch hier geäu-



© Norman Wirth

Vermittlung ist möglich

Die Auslegung, dass der §-34h-Berater nicht vermitteln darf, ist nicht haltbar. Bei Kapitalanlagen haben wir eine weniger strikte Trennung zwischen Beratung und Vermittlung als bei Versicherungen. Bei Versicherungen gilt das Provisionsannahmeverbot für Versicherungsberater, § 34e (3) GewO, uneingeschränkt. Demgegenüber lässt der Gesetzgeber bei den Honorarfinanzanlagenberatern über den § 34h (3) Satz 2 auch die Möglichkeit der Produktvermittlung gegen Provision nach der Beratung zu. Die Vergütung des Beraters soll zwar ausschließlich

durch den Kunden erfolgen. Soweit das Produkt nur mit Provision erhältlich ist, ist diese an den Kunden auszukehren. Wenn es ein Vermittlungsverbot gäbe, wie teilweise vertreten, bräuchte es diese Regelung nicht. Diese Regelung ist übrigens in der Politik nun auch für Versicherungsberater im Gespräch. Da eine Vermittlung nicht ausgeschlossen ist, halte ich eine Zusammenarbeit eines §-34h-Beraters mit einem Pool, der regelmäßig eine §-34f-Registrierung hat, nicht für problematisch. Es sollte nur gesichert sein, dass die Vermittlung von Provisionsprodukten eher die Ausnahme als die Regel ist – wie das im gesetzlichen Leitbild vorgesehen ist. Insofern bin ich hier bei der vom DIHK kommunizierten Meinung.

Norman Wirth, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Versicherungsrecht

bert. „Nur eine Minderheit der Erlaubnis-IHKs vertritt die Auffassung, dass die Vermittlung ausnahmslos zulässig ist“, sagt Dr. Mona Moraht, Leiterin des Referats Gewerberecht des DIHK.

Die Umsetzung von MiFID-2 wird an den Unklarheiten nicht viel ändern. Gemäß Referentenentwurf für das Finanzmarktnovellierungsgesetz (FimanoG), soll das Honoraranlageberatungsgesetz nicht angetastet werden. Die Inhalte von MiFID-2 zur unabhängigen Anlageberatung sind darin bereits umgesetzt.

Unklar ist, ob dies für Honorarfinanzanlagenberater auch gilt. Aus Regierungskreisen wird dies bejaht. Prof. Heinrich Bockholt von Institut für Finanzwirtschaft in Koblenz: „Mich ärgert die schlampige Arbeit des Gesetzgebers rund um die Fragen Beratung, Vermittlung und Mischmodelle bezüglich Kapitalanlagen und Kredite. Das geht zu Lasten der Finanzberater und schadet dem Image der Branche. Ich habe den Eindruck, dass der Gesetzgeber für klare und transparente Regelungen zu feige ist.“

Anzeige



easyfolio
Einfach anlegen. Ein gutes Gefühl.

easyfolio für Honorarberater:
Die Geldanlage für den Einstieg in die Honorarberatung

Mit easyfolio haben Sie eine einfache Lösung an der Hand, die Ihren Kunden den Einstieg in ein weltweit gestreutes Portfolio von über 6.000 Aktien und Anleihen so einfach macht wie noch nie. Geldanlage mit easyfolio ist:

- **einfach:** leicht zu verstehen und über jede Bank zu beziehen – als Einmalanlage oder als Sparplan.
- **sicher:** easyfolio arbeitet ausschließlich mit weltweit führenden Vermögensverwaltern zusammen und ist als Sondervermögen reguliert.
- **günstig:** Umsetzung über physisch replizierte Indexfonds (ETFs), keine Vertriebsprovisionen oder Ausgabeaufschläge.

Erfahren Sie mehr auf easyfolio.de – Einfach. Sicher. Günstig. Auch im Versicherungsmantel verfügbar.

Anlageportale

**Gesamtwertung
sehr gut**




AM SONNTAG Deutsches Kundeninstitut
GIBT ES NICHT GUTER ANGELEGEREN

Ausgabe 20/2015, Im Test: 6 Anbieter

Mehr auf easyfolio.de/sparplan

iShares
by BLACKROCK®

**STATE STREET
GLOBAL ADVISORS**
SPDR



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 FAZ-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.

Versicherungsberatung gegen Rezept

Wie man Apotheker als Kunden gewinnt / Schwierige Akquise, aber treue Zusammenarbeit

Der Fokus auf eine bestimmte, wohlhabende Zielgruppe, in die man sich immer tiefer hineindefiniert und mit der man sich immer stärker vernetzt, ist ein Erfolgsrezept für Honorarberater. Der Autor und Makler Michael Jeinsen hat die Inhaber von Apotheken als seine zentrale Zielgruppe identifiziert. Der Schwerpunkt liegt bei Versicherungsthemen, insbesondere zur Absicherung apothekenspezifischer Risiken. Doch in dem Buch verrät er, dass er Apotheker auch in privaten Finanz- und Versicherungsfragen berät.

Wer sich ebenfalls für diese Zielgruppe interessiert, findet in Jeinsens Buch „Apotheker“ zahlreiche Tipps zur Kundenansprache und zum Netzwerken in Apothekerkreisen. Dazu präsentiert der Autor eine Fülle von Praxisbeispielen und seine zehn Gebote der Apothekenakquise.

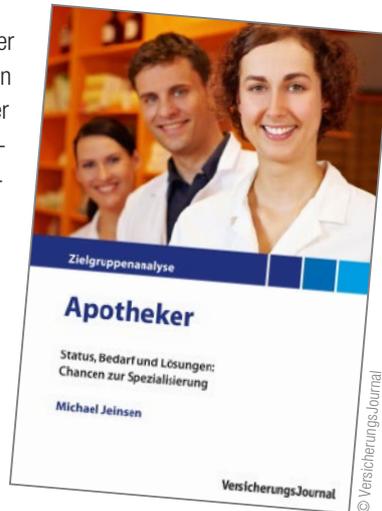
Insiderwissen

Der Autor nennt alle wichtigen Details des Apothekerberufs und geht auf die rechtlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen ein, die den

Absicherungsbedarf einer Apotheke bestimmen. Ein wichtiges Element sind hier die besonderen betriebswirtschaftlichen Anforderungen von Apothekern.

Im Hauptteil analysiert Jeinsen jedes einzelne Risiko des Apothekerberufs und leitet damit den typischen Bedarf an Sach- und Lebensversicherungen ab.

Lesenswert sind die Servicetipps, mit denen Berater Apothekern einen echten Mehrwert bieten können. Das Buch ist flott formuliert, hat aber seinen Fokus auf dem Versicherungsverkauf. Doch auch Honorarberater finden alle wichtigen Informationen, um Apotheker gut zu beraten. Nützlich sind das Apothekerwörterbuch, eine ausführliche Bibliographie und Linkliste sowie eine Checkliste, mit



der sich apothekerfreundliche Versicherer identifizieren lassen.

Schwierige Akquise

Allerdings ist die Kaltakquise laut Jeinsen schwer. So könne man mit einem Apotheker nicht in dessen Verkaufsraum über Finanzen sprechen, und Termine bekomme man praktisch nie. Jeinsen gibt aber Empfehlungen, wie man ins Gespräch kommen kann. Eine seiner besten Empfehlungen lautet, mit einem pensionierten Pharmareferenten zusammenzuarbeiten, der sich im

jeweiligen Betreuungsgebiet gut auskennt und Kontakt zu den Apothekern hat. ecz

Michael Jeinsen: Zielgruppenanalyse Apotheker – Status, Bedarf und Lösungen: Chancen zur Spezialisierung. VersicherungsJournal 2015.

Anzeige

Jetzt
abonnieren

FINANCIAL PLANNING
Neuaustrichtung der Ruhestandsplanung
Interview mit Robert C. Merton, Professor der Ökonomie

FINANCIAL PLANNING
Die Lehre aus der Frankiermaschine
Rick Adkins über die Gewinnung von Kunden über Alleinstellungsmerkmale

FINANCIAL PLANNING
positive Entwicklungen der Verbandsarbeit
Artikel Roman Russel S. 44

Praxis: Warum ich in einer Welt aus dem Fenster gucke (S. 38)

Marktinormung: Die FID zurück in die Zukunft (S. 46)

Recht | Regulierung: Die größte Innovationshemmnisse des Energieerzeugungssektors (S. 48)

www.financialplanningmagazin.de

Netfonds: Honorarberatung als Alternative

Pool und Haftungsdach mit Leistungen auch für Honorarberater

Von Eric Czotscher

Unter den klassischen Maklerpools gehört die Netfonds AG zu einem der ersten, die eine Lanze für die Honorarberatung gebrochen haben. Das Unternehmen hat seine Bedingungen so umgestellt, dass Honorarfinanzanlagenberater, die sich an Netfonds anbinden, gemäß § 34h GewO beraten und Finanzanlagen vermitteln können.

Darüber hinaus bietet das Haftungsdach NFS Netfonds Financial Service GmbH alle Voraussetzungen, damit angebundene Berater wie Honorar-anlageberater gemäß § 32 KWG arbeiten können. Sie dürfen damit auch Zertifikate, Anleihe, Aktien und Derivate vermitteln. NFS ist einer von derzeit 17 Finanzdienstleistern im Honoraranlageberaterregister der BaFin.

Netfonds-Vorstand Martin Steinmeyer ist von dem Konzept, das die Provisionslösungen des Pools ergänzt, überzeugt und kann erste Erfolge nachweisen. So haben sich nach seinen Angaben 31 von insgesamt 106 Honorarfinanzanlagenberatern in Deutschland Netfonds angeschlossen. Darunter sind auch zahlreiche Berater, die sich im Netzwerk Bundesweite Honorarberatung zusammengeschlossen haben. Außerdem zählt Steinmeyer acht Anbindungen von Honorarberatern an das Haftungsdach (siehe Infobox).

„Unser Ziel ist es, eine bedarfsgerechte und qualitativ hochwertige Beratung zu ermöglichen. Wir liefern rechtliche und administrative Lösungen, die dem Bedarf des jeweiligen Geschäftsmodells entsprechen. Wir finden den Trend zur Honorarberatung gut und zukunftsweisend, daher engagieren wir uns“, hebt Martin Steinmeyer hervor.

Der Anteil der Umsätze aus Servicegebühren beträgt innerhalb der gesamten Netfonds-Gruppe derzeit rund 7 Millionen Euro. Weitere rund 1,5 Millionen Euro nehmen die angeschlossenen Partner über die von Netfonds angebotenen Honorarartools direkt von ihren Kunden ein.

Aufgebohrt für Honorarberater

Für Honorarberater hat Netfonds die juristischen Rahmenbedingungen des Pools angepasst sowie neue Erstinformationen für Kunden und eine erweiterte Beratungsdokumentation erstellt. Außerdem gibt es nun downloadbare Muster rechtskonformer Honorarvereinbarungen und -verträge. Viele Depotbanken, mit denen Netfonds zusammenarbeitet, ermöglichen eine Verrechnung von Kickbacks mit Honoraren bzw. Servicegebühren.



Vorstand Martin Steinmeyer ist offen für Neues.

Das Unternehmen

Die Netfonds AG betreut mit 100 Mitarbeitern über 4.000 Vertriebspartner, darunter Honorarberater, andere unabhängige Finanzanlage- und Versicherungsvermittler sowie Kreditinstitute. 2014 erlöste die Netfonds-Gruppe insgesamt 71 Millionen Euro. Das verwaltete Vermögen (Wertpapiere mit WKN) hatte einen Wert von 7,5 Milliarden Euro, die betreuten Lebensversicherungen (inkl. bAV) eine Bewertungssumme von 250 Millionen Euro.

Die Netfonds AG ging 2011 aus der 2000 gegründeten Netfonds GmbH hervor. Das Tochterunternehmen fundsware GmbH hat die Prozesssoftware entwickelt. An das 2004 gegründete Haftungsdach NFS Netfonds Financial Service GmbH sind 285 Tied Agents angebinden. Der Umsatz erreichte 2014 rund 21 Millionen Euro, das verwaltete Vermögen 2,7 Milliarden Euro.

Die 2007 gegründete NSI Netfonds Structured Investments GmbH und die 2013 gegründete NVS Netfondsversicherungsservice GmbH betreuen Kreditinstitute. Mit der 2013 zugekauften HHVM Hamburger Vermögen GmbH und der NFS Capital AG als Kooperationspartner verfügt die Netfonds Gruppe über ein breites Vermögensverwaltungsangebot. Weitere Unternehmen der Gruppe sind die 2013 übernommene Argentos AG und die PRIMA Fonds Service GmbH.

Auch außerhalb des Erlaubnisrahmens des Honoraranlageberatungsgesetzes können an Netfonds angeschlossene Vermittler mit Honorarmodellen arbeiten. „Einige Vermittler verwenden bereits seit Jahren Servicegebührenmodelle. Ihre Erfahrungen sind auch bei der Erstellung der neuen Honorarmodule eingeflossen“, sagt Steinmeyer.

So will Netfonds mit seinen Honorarmodulen nicht nur Honorarberater ansprechen, sondern auch Vermittler, die neben oder statt der Provision alternative Vergütungsmodelle anwenden, bei denen der

Kunde einen direkten Beitrag an den Berater zahlt. Als Beispiele nennt Steinmeyer Servicegebühren für die Betreuung eines Anlagedepots oder für besondere Versicherungsservices. Er betont, dass Serviceleistungen für die Kundenbindung immer wichtiger werden. Durch Servicegebühren können Makler auch Einbußen bei Provisionseinnahmen abfedern, sich von Produktanbietern unabhängiger machen und einen stabileren Einkommensstrom generieren. Wichtig ist dabei die Transparenz aller Kosten und Zuwendungen gegenüber dem Kunden.

Um das Leistungsangebot in der Honorarberatung und bei Servicemodellen für Kunden attraktiv zu machen, bietet Netfonds Zusatz- und Komfortleistungen. So können Berater ihren Kunden einen Newsletter, den automatischen Versand von Depotreports, eine Verlustschwellenüberwachung, umfangreiche Alarmfunktionen und einen Onlinezugang mit individuell einstellbarer Depoteinsicht anbieten.

Flexible Abrechnung

Bei Honorarberaterdepots gibt Netfonds nach eigenen Angaben alle Agios, Provisionen und Servicegebühren zu 100 Prozent an den Berater bzw. Kunden weiter. Als Ersatzmarge für entgangene Bestandsprovisionen berechnet Netfonds je nach Depotvolumen zwischen 0,03 und 0,06 Prozent.

Die Berater überlassen die Berechnung und den Einzug von Servicegebühren (mit Verrechnung von Provisionen) meist der Depotbank, manche erstellen Kundenrechnungen auch selbst. Mit dem Honorar-

Honoraranlageberatung

Die NFS betreibt das Geschäftsmodell der Honorarberatung in einer eigenständigen Division „Honorar-Anlageberatung“, die organisatorisch komplett vom provisionsgestützten Geschäft getrennt ist. Die folgenden Vermittler der NFS betreiben die Honoraranlageberatung gemäß § 31 Abs. 4c WpHG:

- Roland Klotzsche, Hannover
- Alexander Schmidt, Krummbek
- L&S Honorarberatung Bodensee GmbH, Hohenfels
- Arndt & Cie.GmbH, Molfsee
- Stefan Kelberlau, Voerde
- Deutsche Honorarberatung GmbH, Düsseldorf
- Frank Weckmann, Hamburg
- MPV Finanzmanagement GmbH & Co. KG, Hamburg

Quelle: NFS

berechnungsmodul von Netfonds kann der Berater individuelle Honorare kalkulieren. Seit 2014 kann er Netfonds auch mit der Rechnungstellung (im Namen des Beraters) und mit dem Inkasso beauftragen. Für den kompletten Service erhebt Netfonds gestaffelte Gebühren zwischen 5 und 10 Prozent (NFS bis 17,5 Prozent). Im Falle einer Anbindung an das Haftungsdach schickt NFS die Honorarrechnungen im eigenen Namen an die Beratungskunden. NFS übernimmt auch das Inkasso und leitet die Beträge dann an die Honorarberater weiter.

Vermögensverwaltung gegen Honorar

Berater können auf die Vermögensverwaltungen HHVM Hamburger Vermögen GmbH und NFS Capital AG mit Sitz in Liechtenstein zurückgreifen. Kunden, die eine Vermögensverwaltungsvollmacht erteilen, erleichtern dem Berater bzw. Vermittler die Arbeit, insbesondere bei Verwendung standardisierter Musterportfolios. Die Berater müssen dann bei Anlageentscheidungen keine neuen Protokolle erstellen und benötigen keine Unterschrift für Transaktionen. Endkundengebühren für die Vermögensverwaltung liegen zwischen 1 bis 1,5 Prozent, davon gehen 0,28 Prozent zur Kostendeckung an die Vermögensverwaltung und an Netfonds. Bestandsprovisionen fließen dem Berater zu, der diese an die Kunden weiterleiten kann.

Im Rahmen einer Kooperation mit Dimensional Fund Advisors ist auch eine Assetklassenfondsstrategie möglich – sowohl als standardisierte Vermögensverwaltung („Weltportfolios“) als auch in Eigenregie des Beraters. In der Standardverwaltung liegen die Gebühren bei rund 0,25 Prozent. Berater können über die HHVM im Rahmen eines Investment-Advisory eigene Anlage- und Fondsideen



© Roland Klotzsche

Ich benötige die große Lizenz

Da wir unseren Kunden nicht nur Fonds, sondern auch Aktien, Anleihen und andere Einzelpapiere empfehlen wollen, haben wir uns für die Haftungsdachlösung entschieden. Wir sind bereits seit 2012 bei NFS angebunden und seit Ende 2014 in der Honoraranlageberatung von NFS. Honorarberatung bieten wir unseren Kunden aber bereits seit 2009 an, damals noch über einen anderen Anbieter. Der Vorteil von NFS: Wir sind bei unseren Anlageempfehlungen frei, solange wir unsere Entscheidungen begründen.

Unser Kerngeschäft ist die Anlageberatung und -vermittlung. Falls unsere Kunden auch eine Beratung zu Versicherungen, Stiftungen, Baufinanzierungen oder anderen Finanzthemen benötigen,

empfehlen wir sie an unser Netz von Kooperationspartnern weiter. Wir verwenden die Plattform Adworks von Netfonds, beispielsweise um Depotauswertungen für unsere Kunden zu erstellen. Sie erfüllt im Großen und Ganzen unsere Anforderungen. Positiv finden wir, dass Kunden über die angeschlossene Multi-Depot-Plattform einen Überblick über ihr Gesamtvermögen erhalten, auch wenn das Geld bei unterschiedlichen Banken investiert ist. Die Abrechnung von NFS ist transparent: Das Haftungsdach behält einen bestimmten Prozentsatz unserer Honorare ein. Die Kickback-Abrechnung und -Erstattung für die Kunden läuft größtenteils automatisiert über die Depotbanken.

Roland Klotzsche, Inhaber von FaireBanker, Honoraranlageberatung als Tied Agent bei NFS (Anbindung seit 2012)

vorschlagen. Der Vermögensverwalter übernimmt dafür die administrativen Aufgaben wie Ordering und Reporting. In Kooperation mit iShares bietet NFS Capital eine ETF-Vermögensverwaltung an.

Breites Angebot

Neben dem ursprünglichen Schwerpunkt von Netfonds, der Vermittlung offener Investmentfonds, und neben Vermögensverwaltung bietet der Pool Zugang zu Alternativen Investmentfonds (AIFs), zu Lebens-, Biometrie- und Sachversicherungen sowie zu Baufinanzierungen. Die Versicherungspolicen sowie die Finanzierungen sind in der Regel provisionsbasiert, aber es gibt auch erste Nettopolicen. Mit dem „Softfair NettoTarif-Lotsen“ können Berater die Nettotarife vergleichen.

Durch Übernahme des Maklerpools Agentos verfügt Netfonds mit AdWorks über eine komfortable

Plattform für die Beratung und Anlageverwaltung. Sie beinhaltet ein integriertes Kundenverwaltungssystem und deckt den gesamten Akquise-, Beratungs- und Verwaltungskreislauf ab.

Neben einem CRM-System umfasst sie die rechtskonforme Beratungsdokumentation, einen konsolidierten Vermögensüberblick aller Depots und Versicherungen inklusive Dokumente, ein automatisches Ordermanagement und eine automatische Honorar- und Provisionsabrechnung. Hier lassen sich unterschiedliche Honorarmodelle auswählen und Honorarsätze einpflegen.

Dazu kommt eine Fülle von Werkzeugen zum Portfoliomanagement einschließlich frei erstellbarer Musterportfolios. Damit sieht sich Netfonds auch im Wettbewerb zu spezialisierten Honorarberaterplattformen gut aufgestellt, wie Steinmeyer betont. Weitere Angebote sind in der Pipeline.

Honorarmodelle von Netfonds

- **Stundensätze:** In den Stammdaten der Beraterplattform AdWorks können für einzelne Dienstleistungen unterschiedliche Stundensätze und Pauschalen eingepflegt werden – damit lässt sich das komplette Preis-Leistungs-Verzeichnis eines Honorarberaters abbilden.
- **Anteil am Depotwert:** Honorarberater können statt des üblichen Inkassos über die Depotbank ihre prozentuale Servicegebühr auch selbst über das Honorarmodul in AdWorks berechnen und damit eine individuelle Kundenrechnung erstellen. Dabei lassen sich Unter- und Obergrenzen, Teildepots oder auch Performancegebühren definieren.
- **Grundgebühr:** Hiermit lassen sich Standardleistungen vom Newsletter bis zur jährlichen Depotdurchsicht abdecken.
- **Gutschrift von Abschlussprovisionen und Kickbacks:** Der Berater kann individuelle Regelungen für Gutschriften an seine Kunden treffen und 0 bis 100 Prozent der Provisionen erstatten bzw. die Provisionen mit seinen Honoraren oder Servicegebühren verrechnen.

© Andreas Wulfgramm



Bekennnis zur Honorarberatung trotz anfänglichen Einkommensverlusts

Anfang 2015 hab ich mich als Honorarfinanzenanlagenberater nach § 34h GewO registriert und mich gleichzeitig an Netfonds angebunden. Damit habe ich mich gegenüber meinen Kunden eindeutig festgelegt und auch für mich Klarheit geschaffen. Bis zu diesem Zeitpunkt war ich Tied Agent bei einem Haftungsdach, das auf Ärzte spezialisiert ist. Ärzte bleiben auch in Zukunft meine bevorzugte Zielgruppe.

Für meine Kunden in der Anlageberatung brachte die Honorarberatung sofort einen finanziellen Vorteil von rund 20 Prozent, für mich aber einen Einkommensverlust, da ich nun die Kickbacks zurückerstatte. Außerdem sind die Kosten von Netfonds günstiger als das frühere Haftungsdach. Seither verzeichne ich deutliche Depotzuwächse sowohl bei meinen Altkunden als auch bei der Gewinnung von Neukunden.

Seit ich Honorarberater bin, setze ich nicht mehr auf Prognosen, sondern fast ausschließlich auf

„passives“ Investieren mit ETFs und Assetklassenfonds. Dafür benötige ich kein Haftungsdach. Die geringeren Kosten gegenüber aktiven Investments zeigen sich in einer besseren Anlageperformance für meine Kunden.

Die Honorarrechnungen schreibe ich noch selbst und überweise auch die Kickbacks. Das ist sehr aufwendig. Deshalb überlege ich, Netfonds mit dem Inkasso zu beauftragen. An Netfonds schätze ich das klare Bekenntnis zur Honorarberatung als Alternative zu Provisionen. Ich fühle mich gut betreut, auch wenn ich zu einer Minderheit von Beratern gehöre. Ein echter Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Pools ist die Software AdWorks.

Den Versicherungs- und bAV-Bedarf meiner Kunden werde ich in Zukunft über die Maklergenossenschaft VEMA abdecken. Für diese Sparte greife ich auf das bewährte Team meines zweiten Unternehmens FiPla-Med zurück, das auf die Versorgung von Ärzten in Krankenhäusern spezialisiert ist.

Andreas Wulfgramm, Honorarfinanzenanlagenberater (Anbindung bei Netfonds seit 2015)

Nachhaltigkeitskriterien sind individuell

Ratings und Siegel unterstützen Investmentauswahl / Konferenz des Frankfurt School Verlags

Private Anleger sind bei nachhaltigen Geldanlagen immer noch in der Minderheit – nur 3 bis 4 Prozent investieren nach ökologischen, sozialen oder ethischen Kriterien. Demgegenüber steigt die Nachfrage institutioneller Anleger. Anlass dafür ist u.a. das hohe Reputationsrisiko, das mit umweltschädlichen oder ethisch zweifelhaften Geldanlagen verbunden ist, wenn es zum Skandal kommt. Darauf wies Prof. Dr. Martin Faust, Professor für Bankbetriebslehre an der Frankfurt School of Finance & Management, am Rande der hauseigenen Konferenz „Nachhaltige Geldanlagen 2015“ am 4. November in Frankfurt am Main hin.

Faust zufolge fragen nur wenige private Anleger von sich aus nachhaltige Investments nach, obwohl prinzipiell Interesse an ökologischen und ethischen Themen bestehe. So gebe es in Deutschland im Vergleich zur Schweiz oder den Niederlanden hohen Nachholbedarf. Er sieht es als Aufgabe von Bankberatern bzw. unabhängigen Finanzberatern an, Anleger auf die Investitionsmöglichkeiten aufmerksam zu machen. Insbesondere Sparkassen und

Genossenschaftsbanken sieht er in der Pflicht. Eine wichtige Botschaft der Konferenz lautete in diesem Zusammenhang, dass nachhaltige Investments in der Regel keine schlechtere Rendite erwirtschaften als der Gesamtmarkt, dass ihre Volatilität aber geringer ist.

Unterschiedliche Wertmaßstäbe

Was unter „nachhaltig“ zu verstehen ist, hängt von den Werten des Anlegers ab. So ist es Aufgabe des Beraters, im Gespräch mit Anlegern deren ökologische, soziale und ethische Kriterien herauszuarbeiten. Mit diesen macht er sich auf die Suche nach passenden Anlagen.

Manager von Nachhaltigkeitsfonds verlassen sich in der Regel auf externe Ratings, z.B. von Sustainability oder Oekom. Einige verfügen zusätzlich über eigenes Research. Es ist zu beachten, dass unterschiedliche Ratingagenturen zu teils völlig an-

deren Ergebnissen kommen. Deshalb muss ein Berater die Ratingfaktoren sowie die Auswahlkriterien der Fonds unter die Lupe nehmen. Viele Anleger geben sich nicht mehr mit dem Best-of-Class-Ansatz zufrieden, sondern verlangen konkrete Abschluss- und Positivkriterien.

Für den Anleger bedeutet das Research zusätzliche Kosten. So liegen die Managementgebühren von Nachhaltigkeitsfonds in der Regel über denen anderer aktiver Investmentfonds.

Einen umfassenden Überblick über nachhaltige Geldanlagen gibt der gleichnamige Herausgeberband von Martin Faust und Stefan Scholz von Warburg Invest.



© Frankfurt School Verlag

Martin Faust und Stefan Scholz (Hrsg): Nachhaltige Geldanlagen – Produkte, Strategien und Beratungskonzepte. Frankfurt School Verlag 2014.

ecz

Anzeige

Vorteile, die für IRis sprechen

IRis – Die Fondsrente

Unbesorgt in die Zukunft schauen




Rufen Sie an!

Gerne informieren wir Sie ganz ausführlich über IRis – Die Fondsrente der InterRisk.
Tel.: 0611 - 27 87 -381 oder -382

- Hohe Renditechancen
- Individuelle Kombination aus rund 100 Einzelfonds oder Auswahl aus 5 Fondspaketen:
 - IRis Verde
 - IRis ETF
 - IRis Vermögensverwaltende Fonds
 - NEU IRis Classic Select
 - NEU IRis easyfolio
- Todesfallschutz inklusive
- Hohe Flexibilität: Teilentnahmen, Zuzahlungen, Beitragspausen uvm.
- Vielfältige Optionen:
 - Beitragsgarantie
 - Berufsunfähigkeitsschutz
 - Basis-Rente
 - Nettotarif
- Übersichtliche Verkaufsunterlagen






www.interrisk.de/iris.html



News

■ ■ Regierung für Honorarberatung



© bbg

Die Bundesregierung will die Honorarberatung als Alternative zu Provisionsmodellen stärken. Dies betonte Dr. Erich Paetz, Referatsleiter für Verbraucherpolitik im Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz, zur Eröffnung des gut besuchten „Kongresses Vergütungsmodelle“, den Honorarkonzept am 28. Oktober 2015 im Rahmen der Messe „DKM“ veranstaltete. Neben der Schaffung eines „Honorarimmobiliendarlehensberaters“ (siehe Seite 2) kündigte Paetz auch eine Neugestaltung des „Versicherungsberaters“ nach § 34e an. Das BMJV wolle den Spielraum der neuen EU-Versicherungsvermittlungsrichtlinie (IDD) ausschöpfen, um Honorarberatung einschließlich Produktvermittlung auch für Versicherungen zu ermöglichen, so Paetz. Mit Blick auf MiFID-2 betonte er, dass die dort definierte „unabhängige Finanzberatung“ durch das Honoraranlageberatungsgesetz weitgehend umgesetzt sei. Ein Provisionsverbot sei weiterhin nicht geplant.

■ ■ Honorarberatung als Ergänzung
37 Prozent der Makler und Mehrfachagenten in Deutschland rechnen damit, dass Honorarberatung in Zukunft wichtig sein werde. Fast die Hälfte erwartet allerdings auch künftig keine hohe Bedeutung. Weitere 43 Prozent sehen Honorare als sinnvolle Ergänzung zur Courtage, besonders in der Vorsorge und Geldanlage. Dies sind Ergebnisse der vierteljährlichen Maklerbefragung „AssCompact Trends“.

■ ■ Stiftungen ändern Anlagepolitik
Wegen der niedrigen Zinsen legen viele Stiftungen ihr Geld anders an als bisher. Mehr als die Hälfte diversifiziert ihr Portfolio stärker, aber nur ein Drittel investiert in riskantere Anlagen. Dies zeigt eine Befragung von Prof. Dr. Gregor Dorfleitner vom BWL-Lehrstuhl der Universität Regensburg unter 106 Stiftungen. Laufende Erträge sind für die Stiftungen notwendig, um ihren Stiftungszweck zu erfüllen. Notfalls muss das Fördervolumen verringert werden. Einige Stiftungen haben das „Mission Investment“ verstärkt und investieren ihr Kapital stiftungszweckbezogen.

ETF-Investitionen abwägen

Warum börsengehandelte Indexfonds auch Nachteile haben / Gastbeitrag von Rolf Adam



© nlssoft/Thinkstock/Getty Images

Wissenschaftler, Anlageberater, Journalisten und Verbraucherschützer – viele raten zu Investments in kostengünstige ETFs.

Das Volumen börsengehandelter Fonds (Exchange-traded Funds; ETFs) hat sich in den vergangenen zehn Jahren weltweit auf über 3,5 Billionen US-Dollar verzehnfacht, wie aktuelle Daten des Analysehauses ETFGI zeigen. Die Gründe für diesen Erfolg sind offensichtlich: Private und institutionelle Anleger können mit ETFs schnell und einfach handeln; sie sind kostengünstig in der Bewirtschaftung, und es besteht die Möglichkeit, Leerverkaufspositionen aufzubauen.

ETFs werden von den Anbietern und von vielen unabhängigen Experten als transparente Alternative zu den oft kostspieligeren und weniger erfolgreichen Angeboten von Banken und Vermögensverwaltern beworben.

Einige Finanzinnovationen aus früheren Zeiten haben sich im Rückblick aber auch als nachteilig für den Anleger entpuppt. Prominente Beispiele sind Zertifikate und offene Immobilienfonds. Vor diesem Hintergrund ist es empfehlenswert, auch die Risiken von ETFs unter die Lupe zu nehmen und volkswirtschaftliche Effekte ins Kalkül zu ziehen.

Schnell wachsendes Angebot

Der ETF-Markt hat sich in den vergangenen Jahren immer feiner aufgliedert. Zu Beginn der Jahrtausendwende waren nur wenige ETFs handelbar. Diese beschränkten sich darauf, breite Marktindizes wie den DAX oder den amerikanischen S&P 500 abzubilden. Die schnell steigende Nachfrage führte aber dazu, dass immer speziellere und exotischere Marktsegmente über ETFs erschlossen und handelbar gemacht werden.

So wurden in der Assetklasse Aktien länder- und branchenbezogene ETFs aufgelegt, die neben den Standardwerten auch den Zugriff auf mittlere und kleine Werte ermöglichen. Parallel dazu kamen im Anleihe-segment ETFs auf den Markt, die neben den klassischen Staatsanleihen auch Unternehmensanleihen, High-Yield-Anleihen und Papiere aus den Schwellenländern in die Reichweite privater Anleger rücken lassen.

Liquidität auf dem Prüfstand

Nicht alle ETF-Neuerungen bei Anleihen und Aktien sind geeignet, die persönlichen Anlageziele von Investoren

zu erreichen. Ein Hauptaugenmerk sollten Anleger auf die abgebildeten Wertpapierindizes und die ihnen zugrundeliegenden Titel richten. Ausgehend von der These, dass ein ETF im Zweifel nur so liquide ist wie die Wertpapiere, die er abbildet, sollten Investitionen in die Märkte für Unternehmensanleihen, Hochzinsanleihen und kleine Aktiengesellschaften mit Bedacht getätigt werden (ETFs können aber auch die Liquidität erhöhen; vergleiche dazu den Beitrag „Liquide auch im Crash?“ in „Der Honorarberater“ 8/2015, Seite 13)

> Im Internet

Kommt es in diesen Segmenten durch einen unvorhersehbaren Schock zu einer Flut an Verkaufsaufträgen, könnten diese im Zweifel nicht vollständig abgewickelt werden. Finden sich in dieser Situation zu wenig Käufer, könnten als letzte Maßnahme ETF-Anteile aufgelöst und die Verkaufserlöse ausgezahlt werden. Dazu müssen die abgebildeten Wertpapiere, beispielsweise Hochzinsanleihen, liquidiert werden, was in engen Märkten zu Preisabwärtsspiralen führen kann.

Risiken werden gesehen

Aus diesem Grund haben sich große ETF-Anbieter wie Vanguard Notfallkreditlinien von ihren Hausbanken einräumen lassen. Ob diese Maßnahmen ausreichend sind, um einer plötzlichen Illiquidität ganzer Marktsegmente entgegenzutreten, muss bezweifelt werden. Die Krise eines Marktsegments kann schnell und unkontrollierbar auf weitere Bereiche überspringen. Die daraus resultierenden möglichen Dominoeffekte beschäftigen schon seit mehreren Jahren die politischen Instanzen in den USA.

> Im Internet

> Im Internet

Kapitalmarktinstrumente ohne Bodenhaftung

Angesichts des wachsenden Handels mit Finanzderivaten und ETFs lässt sich feststellen, dass die traditionelle Funktion der Kapitalmärkte, nämlich das Zusammenführen von langfristig orientierten Investoren und Kapital suchenden Unternehmen sowie die Verteilung von Risiken, zunehmend in den Hintergrund gerückt ist.

Mit Hilfe von ETFs können mühelos und jederzeit ganze Märkte bewegt werden. In gleicher Intensität schwanken die ihnen zugrundeliegenden Wertpapiere.

Aufgrund der zunehmend kurzfristigen Orientierung der Anleger und Händler steigen die Preisschwankungen gleichgerichtet in allen Marktsegmenten. Da ein ETF immer eine Vielzahl von Wertpapieren beinhaltet, steigen die Umsätze aller in ihm enthaltenden Wertpapiere parallel an.

Das bedeutet, dass sich im Extremfall die Schwankungen des ETF und die von ihm abgebildeten Wertpapiere gegenseitig beeinflussen. Diese Art von Preisbewegungen ist für ein langfristig ökonomisches Wachstum nicht hilfreich und bremst Diversifikationseffekte in den Portfolios von Anlegern.

Berater können Alternativen anbieten

Unabhängige Finanzberater können ihren Kunden durch genaue Analyse von ETFs und der Kapitalmärkte einen echten Mehrwert bieten. So können sie alternative Anlagemöglichkeiten finden, die nicht zwingend dem Börsenhandel ausgesetzt sind.

Es kann beispielsweise auch ratsam sein, nur in Fondsanlagen zu investieren, bei denen im Idealfall auch die anderen Anleger eine ähnliche, langfristige Strategie verfolgen. Auf diesem Wege werden gleiche Interessen gemeinschaftlich gebündelt, und alle erreichen ihre Anlageziele.

Diese Vorgehensweise befreit den Anleger von der Aufregung täglicher Preisbewegungen an den



© Rolf Adam

Genau prüfen

ETFs bieten eine Vielzahl von Vorteilen für private und institutionelle Investoren. Dennoch sollten sich interessierte Anleger mit der Systematik eines ETF genauestens vertraut machen und prüfen bzw.

durch einen Fachmann prüfen lassen, ob dieses Anlageprodukt für ihre individuelle Situation geeignet ist. Anleger sollten sich beispielsweise darüber im Klaren sein, dass es bereits innerhalb des Entstehungsprozesses eines ETF zu einer Wertpapierleihe kommen kann, deren Vor- und Nachteile dem Anleger bekannt sein müssen. Auf Anfrage der Redaktion des „Honorarberaters“ hat der ein großer ETF-Anbieter diesen Sachverhalt bestätigt und erklärt, dass den Anlegern durch mit der ETF-Kreation verbundene Leihegeschäfte keine zusätzlichen Risiken entstehen.

Rolf Adam

Finanzmärkten und unterstützt auch die Fondsgesellschaften dabei, eine solide und ertragreiche Vermögensbewirtschaftung sicherzustellen.

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

Anzeige



Melden Sie sich auch zu unserem Berater-Newsletter an: info@arero.de

Fachvortragsreihe (2 CFP Credits)

Aktuelle Forschung zur Beratungspraxis

- Aktives versus passives Portfoliomanagement
- Anlagefehler, die selbst professionellen Anlageberatern unterlaufen

Am 27.11.2015 in der Börse München

Weitere Vorträge in Planung

Anmeldung kostenfrei unter info@arero.de

Unternehmen sind treue bAV-Kunden

Alternative Garantieprodukte kaum gefragt / Honorarberatung noch selten genutzt

Unternehmen in Deutschland schätzen die betriebliche Altersversorgung (bAV) als Instrument zur Personalbindung und sind mit ihren Lösungen zufrieden. Trotz Niedrigzinsphase und Senkung des Höchstrechnungszinses für Lebensversicherungen spüren Unternehmensentscheider noch keinen Änderungsbedarf. Nur wenige suchen alternative Anlagemodelle oder erwägen, den Anbieter zu wechseln. Dies ist ein Ergebnis der Studie „Insurance Survey – Entgeltumwandlung 2015“ von Aon Hewitt, einem internationalen Makler und HR-Outsourcingdienstleister. Befragt wurden 60 Unternehmen unterschiedlicher Branchen und Größe, darunter viele DAX-Unternehmen.

Mischfinanzierung im Trend

Arbeitgeberfinanzierte Versorgungssysteme sind bei größeren Unternehmen stärker verbreitet als bei kleinen. Insgesamt gibt es einen Trend zur mischfinanzierten Versorgung mit obligatorischer oder optionaler Arbeitnehmerfinanzierung. Bemerkenswert in der Auswertung ist ein hoher Anteil an

Direktzusagen bei der Entgeltumwandlung im Teilnehmerkreis, die mit 61 Prozent fast genauso stark verbreitet sind wie die Direktversicherungen. Von den Direktzusagen sind rund zwei Drittel mit Deckungsvermögen abgesichert. Direktversicherungen sind insgesamt stärker in kleinen und mittleren Betrieben verbreitet.

Alternative Garantieprodukte kaum gesucht

Die befragten Unternehmen sehen derzeit kaum Bedarf an alternativen Garantieprodukten und erwarten dies auch nicht für die Zukunft. „Dies ändert sich möglicherweise, wenn der Garantiezins weiter sinkt oder ganz abgeschafft wird“, sagt Thorsten Teichmann, Geschäftsführer der Aon Pensions Insurance Broker bei Aon Hewitt in Hamburg.

Eine ausführliche Beratung der Arbeitnehmer ist aufgrund der Komplexität der betrieblichen Altersversorgung unverzichtbar. Bei zwei Dritteln der Unternehmen werden die Kapazitäten für die Beratung intern aufgebracht. „Es ist überraschend, dass ein Drittel der Teilnehmer einem Produktgeber die

Beratung der Belegschaft überlässt, denn hier wird nur über das eigene Produkt beraten und nicht über das Gesamtkonzept der Entgeltumwandlung oder sogar über die arbeitgeberfinanzierte betrieblichen Altersversorgung“, heißt es in der Studie.

Chancen für Honorarberater

Die Mehrheit der Teilnehmer lehnt ein Honorar für externe Berater ab, auch wenn diese für die Mitarbeiter höhere Leistungen aus Versicherungsverträgen in der Entgeltumwandlung erzielen könnten. Die Unternehmen tragen den Aufwand für die Beratung oft selbst oder erwarten, dass dieser mit der Versicherungsprämie abgegolten ist. Ein kleinerer Teil von 14 Prozent der Befragten öffnet sich aber Modellen der externen Beratung, dem Outsourcing oder auch Nettotarifen, in denen keine Beratungsleistung eingepreist ist. Teichmann befürwortet eine stärkere Flexibilität bei den Vergütungsfragen, um ein für die Unternehmen sinnvolles Leistungspaket schnüren zu können, ohne abhängig von Versicherungsprovisionen zu sein

ecz
Anzeige

Gute Aussichten im Vertrieb

Unsere Stärken sind Ihre Vorteile im Vertrieb

- ▲ Produktgestaltung, die hohen arbeitsrechtlichen Anforderungen entspricht
- ▲ Beratungssichere und leistungsstarke Versorgungslösungen
- ▲ Echte Nettotarife für die Honorarberatung

Jetzt
anbinden!

M&M TOP-Ranking
Pensionskasse

Kategorie: höchste garantierte Rente
Vorgabe: 20 Jahre, Rentenbeginnalter
65 Jahre, mtl. Zahlbeitrag 100,00 €

Kölner Pensionskasse VVaG

Stand: 04/2015 – (ID: L15017)

MORGEN
MORGEN



Mehr Informationen:

Tel.: 0221 943802-0

info@koelner-pensionskasse.de

www.koelner-pensionskasse.de

KÖLNER
PENSIONS KASSE
Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit

Mythos für Ängstliche und Sparer

Warum der Cost-Average-Effekt weniger leistet als behauptet / Gastbeitrag von Martin Weber

Wie sollen Anleger ihr Geld investieren? Neben der Frage, in welche Anlagen investiert werden soll, stellt sich die Frage, wann der beste Zeitpunkt ist. Für den ersten Punkt gibt es einen einfachen Rat: Aus wissenschaftlicher Sicht ist eine möglichst breit gestreute Anlagestrategie aufgrund von Diversifikationseffekten sinnvoll und empfehlenswert. Zusätzlich sind geringe Kosten wichtig, da sich diese direkt auf die Performance auswirken.

Wann investieren?

Die zweite Frage erscheint vielen Anlegern ebenso wichtig. Viele haben Angst, zur „falschen“ Zeit zu investieren, d.h. wenn der Kurs der Anlage besonders hoch ist. Als Ausweg bewerben viele Finanzinstitute den Cost-Average-Effekt, etwa die Deutsche Bank auf ihrer maxblue-Website. [> Im Internet](#)

Die Grundidee besteht darin, eine Investitionssumme gleichmäßig über mehrere Zeitpunkte in eine Anlage zu investieren. Dadurch sollen bei hohen Kursen wenig Anteile und bei niedrigen Kursen viele Anteile erworben werden – gemäß der Maxime „kaufe, wenn es günstig ist“. Auf diese Weise soll der Anleger von fallenden Kursen sogar profitieren, da er dann günstiger kaufen kann.

Werbekampagne unter der Lupe

Ist der Cost-Average-Effekt tatsächlich so vorteilhaft, wie vielfach beworben? Häufig präsentieren Finanzinstitute dazu auch Zahlenbeispiele. Um zu beurteilen, ob dies tatsächlich uneingeschränkt gilt, ist zu analysieren, wie sich Renditen und Risiko eines solchen Plans im Vergleich zu einer Einmalzahlung in unterschiedlichen Marktsituationen, insbesondere im Bären- versus Bullenmarkt, verhalten. So weist die Postbank auf ihrer Website durchaus auch auf Ausnahmen hin: „In den meisten Fällen ist der Cost-Average-Effekt für Sie von Vorteil. Einzige Ausnahme: Wenn in den letzten Jahren der Sparplanlaufzeit die Preise ständig fallen.“

> Im Internet

Wir haben den Cost-Average-Effekt anhand zweier Zahlenbeispiele aus der Anlagepraxis geprüft

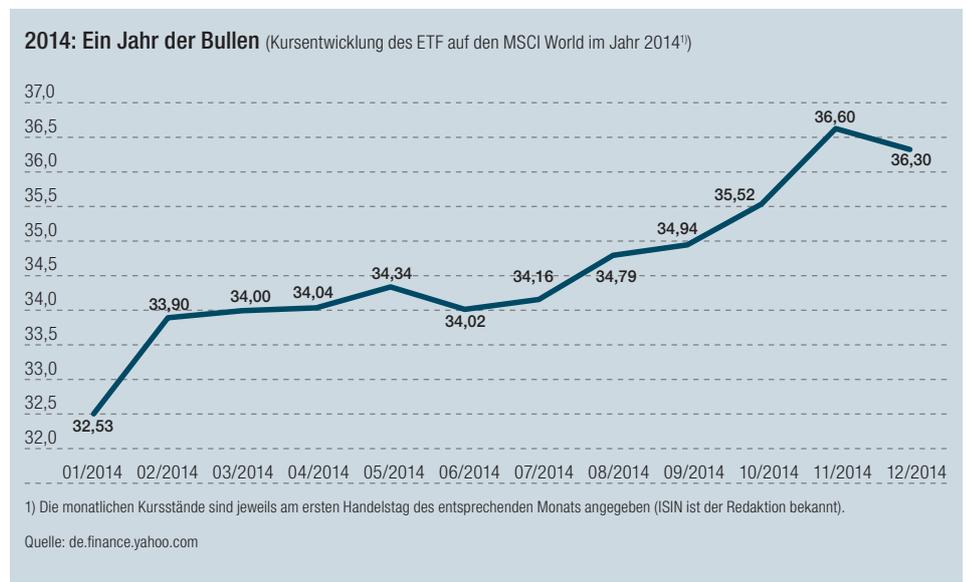
– in positiven und negativen Marktentwicklungen. Anschließend kommen aktuelle wissenschaftliche Erkenntnisse zum Cost-Average-Effekt zu Wort, die einen realistischen Blick auf den „Mythos“ erlauben.

ETF-Sparplan schwach im Bullenmarkt

Das erste Beispiel zeigt, dass der Cost-Average-Effekt nicht zwingend eine Überrendite im Vergleich zur Einmalanlage erwirtschaftet. Betrachtet wird die Entwicklung eines ETF auf den MSCI World (der Anbieter des ETF ist der Redaktion bekannt). Verglichen wird zunächst eine einmalige Investition

Monats in den Fonds – unabhängig vom aktuellen Kurs. Dies führt dazu, dass beispielsweise im Februar 30,74 Anteile erworben werden, während es im Dezember nur 27,55 Anteile sind. Insgesamt werden über den Zeitraum 347,21 Anteile erworben. Folglich beträgt das Endvermögen am letzten Handelstag im Jahr 2014 12.604 Euro. Dies entspricht einer Rendite von 5,03 Prozent.

Eine wichtige Erkenntnis aus diesem Beispiel ist, dass die Ausnutzung des Cost-Average-Effekts nicht notwendigerweise vorteilhaft ist. In Phasen positiver Marktentwicklung ergibt sich eher ein Nachteil, da



in Höhe von 12.000 Euro am ersten Handelstag im Januar 2014 mit einer gleichmäßigen Aufteilung dieser Summe über die zwölf Monate des Jahres 2014. Hier werden jeweils am ersten Handelstag des Monats 1.000 Euro investiert. Anschließend wird in beiden Fällen die komplette Investition am letzten Handelstag im Jahr 2014, hier der 30. Dezember, zum dann gültigen Kurs verkauft. Anschließend werden die erzielten Renditen der Einmalanlage und des Sparplans miteinander verglichen.

Die Grafik oben zeigt die Kursstände des Fonds an den angegebenen Handelszeitpunkten. Wie man in der Grafik erkennt, hat sich der Fonds im Jahr 2014 sehr positiv entwickelt. Die Rendite vom ersten bis zum letzten Handelstag erreichte 11,60 Prozent. Dies entspricht der Rendite einer Einmalanlage von 12.000 Euro, was einem Kauf von 368,89 Anteilen entspricht und zu einem Endvermögen in Höhe von 13.391 Euro führt.

Der Anlageplan investiert demgegenüber stets 1.000 Euro am ersten Handelstag eines jeden

die Aufteilung der Anlagesumme zu einem höheren durchschnittlichen Kaufpreis und somit zu weniger gekauften Anteilen im Vergleich zur Einmalanlage führt.

ETF-Sparplan profitiert von Bärenmarkt

Nun werden Einmalanlage und Anlageplan unter ungünstigeren Marktentwicklungen verglichen. Hierzu wird die Entwicklung desselben ETFs im Jahr 2011 betrachtet (siehe Grafik nächste Seite).

Wieder wird eine einmalige Investition von 12.000 Euro mit zwölf monatlichen Investitionen von je 1.000 Euro verglichen. Im Falle einer Einmalanlage hätte man zum Kurs des ersten Handelstages 497,93 Anteile erhalten. Die Gesamtrendite im Jahr 2011 betrug –8,09 Prozent. Somit kam das Endvermögen im Falle einer Einmalanlage mit Verkauf am letzten Handelstag 2011 auf 11.029 Euro.

Aufgrund der fallenden Kurse wären bei einem Anlageplan insgesamt 519,47 Anteile erworben worden. Diese wären am letzten Handelstag 2011

Lesetipp

Thomas Langer und Martin Weber: „Der Cost-Average-Effekt. Mehr Rendite mit System?“, Forschung für die Praxis, Band 13, Behavioral Finance Group, Universität Mannheim. In dieser Studienreihe sind bislang 27 Bände für das wissenschaftlich fundierte Investieren erschienen.

> Im Internet www.behavioral-finance.de

2011: Ein Jahr der Bären (Kursentwicklung des ETFs auf den MSCI World im Jahr 2011¹⁾)



1) Die monatlichen Kursstände sind jeweils am ersten Handelstag des entsprechenden Monats angegeben (ISIN ist der Redaktion bekannt).

Quelle: de.finance.yahoo.com

11.506 Euro wert gewesen, was einer realisierten Rendite von -4,12 Prozent entspricht. Somit hätte mit einem Anlageplan vom Cost-Average-Effekt profitiert.

Zusammenfassend ist zu erkennen, dass der Cost-Average-Effekt je nach Marktentwicklung für den Anleger zu einer besseren oder zu einer schlechteren Rendite führen kann. Im vorliegenden Beispiel hätte man mit einem Anlageplan im Jahr 2011 nur einen Verlust von -4,12 Prozent im Vergleich zu -8,09 Prozent für eine Einmalanlage eingefahren. Andererseits hätte man im Jahr 2014 anstatt 11,60 Prozent nur 5,03 Prozent Rendite realisiert.

Weniger Risiko, aber auch weniger Rendite

Der Cost-Average-Effekt wurde vielfach auf wissenschaftlicher Basis untersucht, zum Beispiel 2002 an der Universität Mannheim von Peter Albrecht, Ivica Dus, Raimond Maurer und Ulla Ruckpaul. Sie haben die erwartete Rendite sowie die Schwankungen (Volatilität) einer Einmalanlage und eines Anlagesparplans für ein Wertpapier unter der Annahme zufällig schwankender, im Mittel steigender Kurse berechnet. Ihre Kernerkenntnisse:

- Ein auf dem Cost-Average-Effekt aufgebauter Anlageplan hat eine geringere erwartete Rendite als eine Einmalanlage. Dies liegt daran, dass der Kurs des Wertpapiers im Mittel steigt. Somit kauft man trotz der zufällig schwankenden Kurse mit einem Anlageplan im Mittel teurer ein als bei einer Einmalanlage.
- Eine Einmalanlage hat eine höhere Volatilität im Vergleich zum Anlageplan. Der Grund hierfür liegt darin, dass die investierte Summe im Anlageplan über mehrere Zeitpunkte verteilt ist. Dies macht eine Investition „zum falschen Zeitpunkt“ unwahrscheinlich. [> Im Internet](#)

Daraus ergibt sich, dass es weder eine generelle Über- noch Unterlegenheit des Anlageplans gegenüber der Einmalanlage gibt. Der Anleger sieht sich zwar einer geringeren Schwankung gegenüber und

vermeidet das Risiko eines „schlechten“ Einstiegszeitpunkts, allerdings gibt er hierfür im Mittel auch Rendite auf. Somit wird das geringere Risiko durch einen geringeren erwarteten Ertrag erkauft.

Andere Studien analysieren den Cost-Average-Effekt auf Basis realisierter Renditen – ähnlich unseren Beispielen. Die ermittelten Ergebnisse hängen hier stark vom Zeitraum ab. Der Vorteil eines Sparplans mit Cost-Average-Effekt ist vor allem in Untersuchungszeiträumen mit Bärenmärkten zu erwarten, während in Zeiten gut laufender Aktienmärkte die Einmalanlage vorteilhaft ist. Da es wissenschaftlich als gesichert gilt, dass der Kapitalmarkt sich langfristig positiv entwickelt, ist ein grundsätzlicher Vorteil des Cost-Average-Effektes nicht gegeben.

Denkfehler der Anleger

Niels Nauhauser und Thomas Langer haben 2003 herausgefunden, dass sich je nach gewählter Zeitperiode beliebig sowohl Über- als auch Unterlegenheit dokumentieren lässt, und argumentieren weiter, dass der Cost-Average Effekt „keine praktische Relevanz besitzt und dessen vermeintliche Wirkung auf einem Denkfehler basiert“. Dieser Denkfehler besteht darin, dass fallende Kurse im Rahmen eines Sparplans nur ex post vorteilhaft sind – falls die Kurse danach wieder steigen. Da dies im Vorfeld nicht feststeht, bietet der Cost-Average-Effekt ex ante auch keinen Vorteil bei fallenden Kursen. Die vermeintlichen Vorteile des Cost-Average-Effektes lassen sich wissenschaftlich somit nicht bestätigen. [> Im Internet](#)

Vorteil für risikoaverse Anleger

Eine grundsätzliche Überlegenheit eines Anlageplans gegenüber einer Einmalanlage existiert nicht. Der Cost-Average-Effekt reduziert zwar tatsächlich die Volatilität der Anlage, allerdings geht dies mit einer geringeren erwarteten Rendite einher. Besonders vorteilhaft ist ein Anlageplan mit Cost-Average-Effekt in Bärenmärkten, da bei fallenden Kursen besonders viele Anteile erworben werden, d.h.,

man kauft „günstig“. In steigenden Märkten ist allerdings eine Einmalanlage besser, da man bei einem Anlageplan durch das spätere Einsteigen bereits Rendite aufgibt. Da Aktienmärkte im Allgemeinen auf lange Sicht gesehen steigen, können Anlagepläne langfristig nachteilig sein.

Allerdings sind Anlagepläne aufgrund der geringeren Volatilität besonders für risikoaverse Anleger interessant. Die Diversifikation über Investitionszeitpunkte macht es unwahrscheinlicher, zu einem ungünstigen Zeitpunkt investiert zu haben. Aufgrund dieser Reduktion des Risikos können Anlagepläne, die auf dem Cost-Average-Effekt basieren, zu Aktieninvestitionen ermutigen. Dies ist aufgrund der hohen mittleren Rendite von Aktienmärkten für solche Anleger vorteilhaft, die wegen ihrer Risikopräferenzen vor einer Einmalanlage zurückschrecken.

Viele Anleger haben aber gar nicht die Wahl zwischen einer Einmalanlage und einem Anlageplan, da sie nicht genug Geld besitzen. Für solche Investoren bietet der Anlageplan eine gute Möglichkeit, am Aktienmarkt teilzuhaben. Zudem bieten viele Banken Anlagepläne mit deutlich verringerten Kosten an, was insbesondere für Anleger mit kleinem Vermögen von Vorteil ist.

Prof. Dr. Dr. h.c. Martin Weber, Inhaber des Lehrstuhls für Bankbetriebslehre, Universität Mannheim, und Berater der Prof. Weber GmbH (ARERO).

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 Barbohn, Dr. André Hülsbömer

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.

Ein Pauschalhonorar für alle Finanzfragen

Interview mit Claudia Bischof, Honorarberaterin

Die Fragen stellte Eric Czotscher

■ **Frau Bischof, Sie sind schon lange Honorarberaterin. Können Sie das Geschäftsmodell empfehlen?**

Ja, Honorarberatung ist profitabel – wenn Sie der richtigen Zielgruppe die richtigen Leistungen anbieten und ein klares Gebührenmodell haben. Am allerwichtigsten ist es, mental hinter der Honorarberatung zu stehen. Es gehört Selbstbewusstsein und eine kundenorientierte Einstellung dazu, nur Know-how und Service zu verkaufen. Reine Verkäufer sind besser in der Provisionsberatung aufgehoben.

■ **Früher haben Sie gegen Provision beraten. Waren Interessenkonflikte der Grund für den Wechsel?**

Der Impuls kam aus einer anderen Richtung. Ich hatte bei zwei Beratungsmandaten Lehrgeld bezahlt, als ich 2007 mit dem Verbund Deutscher Honorarberater (VDH) in Kontakt kam. In beide Projekte hatte ich viel Zeit investiert, doch am Ende entschieden sich die Mandanten für andere Anbieter. So bekam ich keine Provision und damit keine Vergütung. Der VDH stellte mir ein Geschäftsmodell



Claudia Bischof setzt jetzt auf passives Investieren.

vor, bei dem ich für meinen Aufwand fair bezahlt werde, ohne stets neue Kunden finden zu müssen. So stellte ich konsequent auf Honorarberatung um.

■ **Was bedeutete das für Ihre Altkunden?**

Ich legte meinen Kunden alle Provisionen offen, stellte fortan Honorarrechnungen für meinen Aufwand und verrechnete die Forderungen mit den Provisionen. Viele Kunden wurden zu Mandanten mit laufenden Serviceverträgen, einige habe ich bei der Umstellung verloren. Dafür gewann ich neue Mandanten.

■ **Wie haben Sie damals neue Kunden gefunden? Honorarberatung war fast unbekannt.**

Viele Leads bekam ich über den VDH. Dann stieg die Zahl der Weiterempfehlungen durch eigenen Mandanten, und heute werde ich immer häufiger über meine Website gefunden. Außerdem bin ich über das Webportal der „Bundesweiten Finanz- und Honorarberatung“ zu finden.

■ **Sie haben sich 2014 als einer der ersten Honorarfinanzanlagenberater nach § 34h der GewO registriert. Was gab den Ausschlag?**

Da ich bereits 2007 komplett auf Honorarberatung umgestellt hatte, gab es für mich durch den § 34h keine Änderung. Die Registrierung bedeutet für meine Mandanten Sicherheit, dass ich „sauber“ arbeite, und für mich einen Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Beratern. Angesichts der Diskussion um die Anlagenvermittlung nach § 34h (siehe Seite 7) können einem aber Zweifel kommen. Ich

Wie ich Honorarberaterin wurde

Als Diplom-Mathematikerin habe ich zunächst bei einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft gearbeitet. Nach einer Familienpause machte ich eine Ausbildung als Versicherungsfachfrau und startete bei einem ökologischen Allfinanzunternehmen. Als allerdings der Verkaufsdruck immer größer wurde, entschied ich mich 2002 für die Selbständigkeit. Ich arbeitete zunächst gegen Provision, schaltete aber 2007 ganz auf Honorarberatung um. 2012 gründete ich die Honorarberaterin Punkt DE GmbH & Co. KG, und pünktlich zum Inkrafttreten des Gesetzes registrierte ich mich am 1. August 2014 als Honorarfinanzanlagenberaterin. Anfang 2015 stieg Thomas Vollkommer als Kommanditist ins Unternehmen ein, das mittlerweile Berliner VermögensKontor GmbH & Co. KG heißt.

hoffe, die Lage wird bald geklärt. Die Unabhängigkeit ist für mich entscheidend. Bevor ich mich aus rechtlichen Gründen einem Haftungsdach anschließe, gehe ich lieber zum § 34f zurück und kann dort auf meine Weise Honorarberatung umsetzen.

■ **Mit welchem Honorarmodell arbeiten Sie?**

Ich erhebe eine Servicegebühr von konstant 1 Prozent auf das betreute Gesamtvermögen, wobei einzelne Vermögensteile je nach Betreuungsaufwand unterschiedlich gewichtet sind. So macht die Betreuung von Kapitalbeteiligungen mehr Arbeit als eine selbstgenutzte Immobilie.

■ **Welche Kunden erreichen Sie mit diesem Modell?**

Vor allem Freiberufler und leitende Angestellte, die entweder wenig Zeit oder kein Interesse haben, um sich intensiv mit Finanzfragen zu beschäftigen. Wir sind für sie eine Art Family Office.

■ **Welche Strategien verfolgen Sie in der Geldanlage?**

Früher habe ich vermögensverwaltende Fonds eingesetzt, wobei ich mit der Entwicklung einiger Produkte sehr unzufrieden war. Mittlerweile bin ich von einem eher passiven Investmentansatz mit Assetklassenfonds und gegebenenfalls ETFs überzeugt. Es hat eine Weile gedauert, bis es bei mir „klick“ gemacht hat, obwohl ich schon früh die Bücher von Gerd Kommer gelesen habe. Doch jetzt bin ich überzeugt, dass prognostische Ansätze wenig Sinn ergeben.



Neuer Partner im Unternehmen

Seit 2001 arbeite ich als Finanzplaner auf Honorarbasis für Unternehmen und Freiberufler, und seit 2015 bin ich zweiter Kommanditist und gleichberechtigter geschäftsführender Gesellschafter beim Berliner VermögensKontor. Für mich war es konsequent, auch Finanzberatung auf Produktebene gegen Honorar zu leisten und Provisionen auszukehren, um Interessenkonflikte auszuschließen.

Im gemeinsamen Unternehmen mit Claudia Bischof bin ich Ansprechpartner für Erstgespräche und Neukunden in Berlin. Im Falle von Krankheit oder Urlaub vertreten wir uns. In komplexen Finanzfragen beraten wir Klienten gemeinsam, auch strategische Entscheidungen treffen wir gemeinsam. Ich schätze den fachlichen Austausch sehr. Wenn Frau Bischof in ein paar Jahren in den Ruhestand geht, ist die langfristige Mandantenbetreuung durch mich gewährleistet. Bis dahin sparen wir durch gemeinsame Nutzung von Software etc. Kosten.

Thomas Vollkommer, Honorarfinanzanlagenberater und zweiter geschäftsführender Gesellschafter bei Berliner VermögensKontor GmbH & Co. KG

www.verbund-deutscher-honorarberater.de



15 Jahre Verbund Deutscher Honorarberater – profitieren Sie vom Marktführer.

Wir freuen uns über 15 Jahre Etablierung der Honorarberatung in Deutschland.

Nutzen Sie unser Jubiläumsangebot und werden Sie jetzt Partner. **Sie sparen 15%!** Sie erhalten einen Nachlass von 15% auf die ersten 12 Monate unseres Partnerpaketes!

Jetzt Partner werden und sparen:

- im Goldpaket > **628,00 Euro GESPART!**
- im Selectpaket **356,00 Euro GESPART!**
- im Investmentpaket **266,00 Euro GESPART!**
- im Versicherungspaket **176,00 Euro GESPART!**

Werden Sie Partner – für mind. 365 Tage – bis 30.11.2016 .

Fragen? Rufen Sie uns an unter: 09621-78825-0 oder senden Sie uns eine E-Mail.

Unsere Leistungsübersicht erhalten Sie unter www.vdh24.de/files/starterpaket_vdh.pdf

GEWINNEN SIE!

**VERBUND 26 | 11 | 2015
DEUTSCHER 15 JAHRE
HONORARBERATER**

Wir verlosen **2 Eintrittskarten** für unsere Jubiläumskonferenz mit Gala-Dinner, am 26.11.2015 im Maybach Museum in Neumarkt, im Wert von je 400 Euro inkl. Übernachtung. Einfach bis 16.11.2015 eine E-Mail an exklusiv@vdh24.de mit Stichwort "Maybach Museum" senden und an der Verlosung teilnehmen.

Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Die Ziehung findet am 17.11.2015 statt. Der Gewinner wird per E-Mail benachrichtigt.