

FINANZBERATUNG – NUR HONORABEL ODER AUCH HONORIERBAR?

Bedingungen und Chancen für ein alternatives Geschäftsmodell

VON LOTHAR ELLER

Eines der aktuellsten Themen in der Finanzbranche ist neben der Abgeltungsteuer, MiFID, Haftungsdach und Vermittlerregister die Finanz- und Vermögensberatung gegen Honorar. Es gibt viele Meinungen und Abhandlungen darüber, ja sogar eine Bank, die nach diesem Modell arbeitet. Für die einen ist es die Zukunft der freien Finanzberatung, für die anderen ein Modell, das in der Praxis nicht umsetzbar ist. Die BCA AG möchte für ihre Partner das Modell „Honorarberatung“ transparent machen. Wir wollen Ihnen heute und in den nächsten Ausgaben der TOPNEWS aufzeigen, wo und wie die Honorarberatung in der Praxis funktioniert.



**Es geht auch anders:
Und wenn noch so viele
Wolken über die City ziehen –
es gibt durchaus Plätze,
wo die Sonne scheint.**



Was ist eigentlich Honorarberatung und wie sollte sie in der Praxis gehandhabt werden?

Bei der Finanzberatung gegen Honorar wird der Berater direkt vom Kunden bezahlt. Es werden ausschließlich das Know-how und der Zeitaufwand vergütet, genau wie bei Steuerberatern und Rechtsanwälten. Im Gegensatz zu jenen Freiberuflern gibt es aber kein Ständerecht oder eine Honorarordnung. Der Berater sollte sämtliche offenen oder versteckten Vergütungen von Dritten ablehnen. Eine Finanzierung der Beratung über den Verkauf von Produkten gibt es nicht mehr. Für einen Honorarberater sollte das Ergebnis in Form von Produkten keine Rolle spielen, denn ob der Kunde Fondsanteile oder ein Festgeldkonto bei einer Bank eröffnet, ist für die Entlohnung des Beraters nicht relevant. Die Kosten der Beratung sind somit für den Kunden vollkommen transparent.

Welche Modelle gibt es bei der Entlohnung des Beraters?

Das einfachste Modell fußt auf Basis eines Stundensatzes. Ein Beispiel: Sie erstellen eine Vermögensanalyse für den Kunden, wofür Sie folgende Tätigkeiten abrechnen:

- 1 Stunde An- und Rückfahrt
- 4 Stunden Datenaufnahme und -auswertung
- 2 Stunden Besprechung der Analyse

Daraus ergibt sich ein Honorar von € 1.050,- (7 Stunden zu je € 150,- netto).

Es können aber auch Pauschal- und laufende Honorare vereinbart werden oder, um im neudeutschen Sprachtrend zu bleiben, eine Flat-Fee.

Je nach Zielgruppe des Beraters sind unterschiedliche Entlohnungen praktikabel bzw. durchsetzbar. Da es, wie schon erwähnt, keine allgemein gültige Honorarordnung gibt, ist auch keine pauschale Lösung, was die Entlohnung betrifft, vorhanden.

Für welche Berater ist die Honorarberatung sinnvoll?

Prinzipiell muss man sich zunächst selbst folgende Frage stellen: „Bin ich selbst bereit, für Beratung Geld zu bezahlen?“. Nur wer selbst bereit ist, für Dienstleistungen Honorare zu bezahlen, kann es auch von anderen verlangen. Sollten Sie dies mit einem „Ja“ beantworten, können wir zum nächsten Punkt kommen.

Der Berater sollte über sehr solide Fachkenntnisse verfügen, da er sein Know-how gegen ein möglichst hohes Honorar verkauft. Das bedeutet, je spezialisierter und exklusiver der Berater ist, umso höher die Entlohnung. Selbstverständlich können die Spezialisten auch im Backoffice sitzen und Sie sind der Koordinator des Ganzen. Schauen Sie sich einfach die Kollegen Honorarberater an, die Rechtsanwälte und Steuerberater, diese verfügen in aller Regel über eine sehr hohe

Qualifikation. Sie haben ein Studium der Rechtswissenschaften oder eine sehr anspruchsvolle Steuerberaterprüfung abgelegt.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist das Netzwerk oder bestehende Kontakte zur Zielgruppe. Sollten Sie schon über die entsprechenden Kontakte verfügen, ist dies eine sehr gute Ausgangsbasis.

Die besten Chancen haben kleinere oder mittlere Beraterfirmen. Für größere Vermittlerstrukturen ist die Honorarberatung wesentlich schwieriger in der Umsetzung. Da größere Beraterunternehmen den Vertrieb über Produkte und Provisionen steuern möchten oder müssen, ist eine individuelle Honorarberatung kaum möglich. Stellen Sie sich nur Berater vor, die vorher sehr gut im Verkauf von Riester-Renten waren und einen Monatsbeitrag von € 25,- bis € 50,- hatten. Dass es für diese jetzt sehr schwierig ist, von ihrem Kunden € 150,- netto pro Stunde für eine individuelle Beratung zu verlangen, liegt auf der Hand.

Bei welcher Zielgruppe funktioniert die Honorarberatung?

Die größte Akzeptanz, für Beratung zu bezahlen, finden Sie bei den Freiberuflern und Unternehmern. Diese Zielgruppe berät zum Teil selbst gegen Honorar oder ist es gewohnt, Honorare für Berater zu bezahlen. Sollten Sie also ein Netzwerk oder einen Kundenstamm in dieser Zielgruppe besitzen, haben Sie große Chancen, die Honorarberatung erfolgreich umzusetzen.

Die BCA AG wird Ihnen in naher Zukunft ein komplettes Dienstleistungspaket für die Beratung gegen Honorar anbieten. Von einem Beratungsvertrag bis hin zur Abwicklung von provisionsfreien Produkten wird Ihnen alles Nötige für eine erfolgreiche Beratung gegen Honorar ab dem 1. Quartal 2009 zur Verfügung stehen.

Gerne unterstützt die BCA AG Sie auch in der Analyse, ob die Honorarberatung für Sie eine sinnvolle Alternative ist. Wir halten Sie informiert. ◀

Der Autor:

LOTHAR ELLER

geboren 1970 in Tübingen.

Neben seiner kaufmännischen Ausbildung und Weiterbildungen im Asset Management absolvierte er das Studium zum Financial Planner an der Bankakademie in Frankfurt, ebenso schloss er das Studium zum Berater für Kapitalmarktprodukte an der European Business School und Deutsche Börse Group erfolgreich ab. Lothar Eller ist seit über 15 Jahren in der Finanzberatung und im Asset Management tätig. Als Geschäftsführer der Vermögens-Manufaktur GmbH in der Schweiz betreut und entwickelt er Anlagemodelle und Dienstleistungen für institutionelle Anleger und vermögende Privatkunden. Er berät die BCA AG zum Thema Honorarberatung.

