

Honorarberatung „Live“

Die Pflicht ruft und jeder ist irgendwann einmal gezwungen, sich mit seinem Geld auseinander zu setzen. Finanzdienstleistungen, wie diverse Geldanlagen, Finanzierungen, Kredite und Versicherungen, sind vielfach komplexe Produkte, die ein Ottonormalverbraucher mit seiner finanziellen Allgemeinbildung oft nicht überschauen kann. Dennoch muss sich jeder Bürger mit solchen Fragen beschäftigen, da er für seine Altersvorsorge und seine gesundheitliche Vorsorge eigenständig handeln muss. Die staatlichen Leistungen reichen schon seit langem nicht mehr aus, um die Gesundheit und die eigene Rente zu sichern. Durch die Informationslücken der Finanzwelt entsteht ein sehr hoher Beratungsbedarf in allen Bevölkerungsschichten, der dringend bedient werden muss.

Erfolgt diese Beratung überwiegend durch die Finanzdienstleister selbst oder deren Vertriebspartner, so ist die Beratung Teil des Vertriebsprozesses und wird nicht gesondert in Rechnung gestellt. Die jeweilige Vertriebsorganisation finanziert sich durch Vertriebs- und Bestandsprovision der Produktanbieter.

Der Berater befindet sich in diesem Fall meistens in einem Konflikt: Er muss korrekte Information geben, aber die Interessen seines Arbeitgebers (der Bank/der Fondsgesellschaft/Versicherungsgesellschaften) im Auge behalten. Offensichtlich kollidiert das Gewinnziel der Bank/Fondsgesellschaft mit dem Spar- und Ertragsziel des Kunden. Auch besteht für den Berater selbst ein Interesse, Produkte mit einer möglichst hohen Provision für sich selbst zu verkaufen, statt die günstigste Lösung für den Kunden zu wählen. Ganze Produktklassen, die wenig oder schlechte Provisionen ausschütten, werden vom Berater nicht angeboten. Manchmal fehlt dem Berater das Knowhow bezüglich der gesamten Produktpalette und er verkauft letztendlich nur die Produkte, die er kennt. Ob sie für den Kunden zugeschnitten sind oder nicht, erfährt der Kunde oft zu spät.

Dieser Konflikt kann aufgelöst werden, wenn die Beratung durch den Kunden bezahlt wird. In diesem Fall erhält der Kunde die Information von einem neutralen Berater, der keine Provisionen erhält und damit in seiner Beratung von der Höhe der Provisionen unabhängig handeln kann. Das nennt man Honorarberatung. Eigentlich selbstverständlich, da dies in anderen Berufsgruppen wie bei Anwälten oder Steuerberatern schon lange üblich ist. Die Honorarberatung wird im Ausland schon aktiv betrieben, wenn man bedenkt, dass in England bis Ende des Jahres Provisionsauszahlungen verboten werden.

Die 1997 gegründete Andree Breuer GmbH beschäftigt sich mit diesem Thema schon sehr lange und hat in 2006 die vollständige Umstellung zur Honorarberatung vollzogen. Die privaten und geschäftlichen Mandate umfassen ein Paket von Produkten und Dienstleistungen im Versicherungs- und Bankenbereich.

Seit 2002 bildet Andree Breuer mit einer anerkannten IHK Prüfung seine Berater aus. In 2007 begann er bundesweit Seminare zu halten, um eine deutschlanddeckende Honorarberatung bieten zu können. Anfang 2008 entwickelte er eine

Die Honorarberatung der Andree Breuer GmbH zeichnet sich durch folgende Merkmale aus:

- Der Grundsatz der Unabhängigkeit des Beraters wird in der Weise erfüllt, dass die Leistungserstellung nicht durch Eigeninteressen oder Interessen Dritter beeinträchtigt wird.
- Die Leistungen des Beraters bzw. des Beratungsunternehmens werden ausschließlich durch ein Honorar vergütet, das der Kunde an den Berater bzw. das Beratungsunternehmen zahlt.
- Leistungen Dritter, z. B. Provisionen, sind nicht Teil der Vergütung des Beraters bzw. des Beratungsunternehmens für die Leistungen für seinen Kunden.
- Solche Leistungen Dritter werden – kommen sie in den Einflussbereich des Beraters oder Beratungsunternehmens – dem Kunden der Art und Höhe nach ausgewiesen und in geeigneter Weise rückvergütet.
- Es werden alle Honorarmodelle angeboten und auf den Kundenbedarf zugeschnitten.

eigene Honorarberatungs-Software, die dem Mandanten zum ersten Mal alle Kostenarten der verschiedenen Geldanlagen einfach und transparent darstellt. 2009 eröffnet er seine erste Niederlassung in Berlin. Er arbeitet mit Steuerberatern, Unternehmensberatern und Anwälten eng zusammen. Sie alle legen großen Wert auf eine individuelle und bedarfsgerechte Beratung. Es werden sinnvolle strukturierte Beratungsabläufe aufgebaut um bestmögliche Ergebnisse mit effizientem Ressourceneinsatz zu erzielen. Herr Breuer ist neben seiner eigenen Mandantenberatung noch als Dozent zu den Themen der Honorarberatung tätig.

Seine Beratungsmodelle sind 100% transparent und lehnen jegliche offene und versteckte Vergütung durch Dritte ab. Es wird eine nachhaltige Betreuung der Mandanten garantiert und dabei deren Interessen ausschließlich vertreten. Ein Pionier in seiner Branche, ein Mann, der die Finanzkrise schon vorab verstanden hat und seiner Zeit voraus ist.



Herr Breuer beim Interview in Berlin

Mein Geld traf Herrn Breuer in Berlin.

Wie kamen Sie zu dem Gedanken der Honorarberatung und wann sind Sie damit eigenständig auf den Markt gegangen?

Es waren im Grunde zwei Impulse. Zu einem die Stornohaftung durch den Schicksalsteilungsgrundsatz von 3 – 5 Jahren. Zum anderen die Kenntnis über die offenen und versteckten Kosten in fast allen Sparanlagen. Diese sind so hoch, dass mein Haftungspotential als Vermittler untragbar ist. (siehe Rechtsprechung des BGH zur Sorgfaltspflicht und Best-Advice Haftung eines Versicherungsmaklers) Seit Ende 2006 haben wir die Beratung auf kostengünstige Sparanlagen ohne Provisionsansprüche umgestellt.

Warum glauben Sie, dass Honorarberatung sich auf dem Markt durchsetzen wird?

Weil immer mehr Umsteiger die Vorteile deutlich am "Markt" (Kunden) darstellen können. Unsere Beratungssoftware belegt diese Aussage eindeutig. Auch die Finanzwissenschaft belegt unzweifelhaft durch zahlreiche Empirische Studien, dass die Kosten mehr als entscheidend für den Anlageerfolg sind. Was nützt es einem Kunden einen Top-Berater zu haben, der nicht weiß, dass die empfohlenen Geldanlagen Mogelpackungen sind? Dann doch lieber einen „schlechteren“ Berater, der einem ein Top-Produkt empfiehlt! Ich habe genügend bestens ausgebildete Berater in meinen Seminaren erlebt, die nicht ansatzweise wussten, was sie als Altersvorsorge / Geldanlage empfehlen. Nach dem Aufklärungsseminar sind fast alle Teilnehmer regelrecht entsetzt über ihre mangelnden Kenntnisse. Eigentlich ist das Ergebnis logisch, denn kein Berater wird von den Banken, Versicherungen und Kapitalanlagegesellschaften zu der Produktentwicklung eingeladen.

Wie handhaben Sie in Ihrem Unternehmen die Honorarberatung bzw. wie laufen die Beratungen ab?

Der Beratungsablauf ist sehr umfangreich und orientiert sich sehr an der Haftungsproblematik, die oben angedeutet wurde. Wir berücksichtigen auch die Forderungen des BMELV (Bundesministerium für Verbraucherschutz). Der komplette Beratungsablauf wird sehr konsequent vorgegeben und beinhaltet Pflichten, die noch nicht gesetzlich gefordert sind. Der Beratungsablauf wurde ausführlich über mehr als 60 DIN A4 Seiten beschrieben und wird mehrtägig geschult. Grundsätzlich ist der Erstkontakt kostenfrei, um prüfen zu können, welchen Umfang die Beratung einnehmen kann und ob sich überhaupt eine Honorarberatung und/oder Vermittlung lohnt. Nach dem kostenlosen Erstkontakt berechnen wir mindestens einen Stundensatz von 165,- Euro. Wir vergleichen auch verschiedene Honorarmodelle für den Kunden.

Wo liegen die Vorteile für den Kunden im Vergleich zu einer üblichen Beratung?

Die Hauptvorteile sind die 100%ige Transparenz der Beratung und der empfohlenen Geldanlagen und somit der Offen-

legung aller! Kosten. Somit hat der Kunde zum ersten Mal die Chance selbst zu entscheiden, ob ein Provisionsprodukt oder ein Honorarprodukt gewählt wird. Durch unsere Gutachtensoftware hat der Kunde auch die Möglichkeit vorhandene Geldanlagen von uns prüfen zu lassen. Bisher gab es keine Anlage, die wir nicht prüfen konnten. Dies wird durch unsere unüblichen finanzmathematischen (Er)-Kenntnisse ermöglicht.

Rechnet sich die Honorarberatung auch für Kleinkunden?

Der Erstkontakt lohnt sich immer für den Interessenten. Manchmal geben wir auch den Rat, lieber erst mal nichts zu machen und/oder vorhandene Kredite zu tilgen. Wir haben nicht wenige Sparer, die nur 100,- Euro sparen können. Für das entsprechende Honorar haben wir in der Regel immer eine individuelle Lösung. Ca. 20% der Honorare werden ratierlich bezahlt.

Bilden Sie auch Finanzberater für Honorarberatung aus und wenn ja, wie lange dauert die Ausbildung?

Seit Anfang 2007 habe ich ca. 250 Berater zu diesem Thema vertiefend geschult und ca. 800 Berater über die Unterschiede zur Provisionswelt aufgeklärt. Die Grundausbildung erstreckt sich über mehrere Tage. Danach kommt es auf die Vorbildung an. Die Masse der Berater hat teilweise erhebliche Mängel in allen Kompetenzbereichen. Diese Mängel werden offen angesprochen. Die Produktausbildung endet nie, denn die Produktgeber verändern ihre Angebote laufend, um weiterhin zu verschleiern, was es wirklich kostet.

Wie groß ist die Erfolgsquote nach der Ausbildung und welchen Kundenbestand haben Sie seit Beginn des Unternehmens?

Die Erfolgsquote liegt über der Produktionsquote der Versicherer und der Vertriebe. Soweit ich das bundesweit überblicken kann, liegt die Quote deutlich über 50%. Unser direkter Kundenbestand umfasst mittlerweile 1.500 Honorarberatungskunden im Bereich der Geldanlagen/Altersvorsorge. Aktuell werden 10.000 Haushalte mit 20 Honorarberatern und 8 Innendienstkräften betreut. Seit Anfang 2011 haben sich 15 neue Berater angeschlossen. Diese verteilen sich bundesweit.

Ist die angebotene Software für alle Makler kostenlos zugänglich?

Die Gutachtersoftware ist für die angeschlossenen Berater kostenlos. Der gesamte Aufwand wird über eine Partizipation von den erzielten Honoraren bezahlt. Lediglich 99,- Euro werden monatlich für die ständige Ausbildung und für unser (Beratungs)-Back-Office bezahlt.

Wie viele Berater haben Sie bis jetzt und wie viele wollen

Sie bis Ende des Jahres unter Vertrag haben?

Unser Anbindungsziel bis Ende 2011 liegt bei 30 angehenden Honorarberatern.

Rechnet sich die Honorarberatung für Berater und wie gestaltet sich ihr Einkommen auf einen längeren Zeitraum?

Bisher verdient keiner weniger als vorher. Wer mehr leistet und mehr kann, muss auch mittelfristig mehr verdienen! Langfristig rechnet sich das individuell vereinbarte Betreuungshonorar.

Wann glauben Sie, dass Honorarberatung sich in Deutschland endgültig etablieren könnte?

Die Honorarberatung wird sich endgültig durchsetzen, wenn die unwissenden Berater und die unwissenden Kunden endgültig erfahren, wie hoch die gesamten Kosten aller gängigen Spar- und Geldanlagen wirklich sind. Dieses Wissen würde einen "Flächenbrand" auslösen. Teilweise betragen die als zu hoch von vielen Verbraucherschützern diskutierten Provisionskosten weniger als 10% der Gesamtkosten! Mit diesem Wissen hatte bisher kein Kunde ein Problem, uns ein Honorar zu zahlen. Die letzte Frage ist nur, wie zahlt der Kunde das Honorar.

99



■ DFH Vermögensstrukturfonds 99 Substantio*

Auf die Mischung kommt es an!

- Investition in inflationsgeschützte Sachwerte
- Diversifikation und Sicherheit für Ihr Portfolio
- Reiner Eigenkapitalfonds
- Vorzugsverzinsung 4 % p. a.

Zeichnungsbeginn August 2011





Deutsche Fonds Holding AG · Kriegsbergstraße 13 · 70174 Stuttgart
Service-Nr. 0800 1788817 · E-Mail: info@dfh-ag.com · www.dfh-ag.com

*Vorankündigung: Wir weisen darauf hin, dass das öffentliche Angebot erst nach Gestattung der Veröffentlichung des Verkaufsprospektes durch die BaFin erfolgt.