

## III DIE ZWEI GESICHTER DES FINANZBERATERS IN DER ÖFFENTLICHKEIT



## III HONORARBERATUNG AUS SICHT DES VERBRAUCHER- MINISTERIUMS

„Ein honorarbasierendes Geschäftsmodell für die Finanzberatung könnte die meisten heutigen Missstände und Marktverzerrungen überwinden, auch wenn sie von den deutschen Verbrauchern bislang noch weniger als Chance wahrgenommen wird als in anderen Ländern.“

*Quelle: Evers-Jung-Studie im Auftrag des Verbraucherministeriums 03/2009*

## III ARTEN VON FINANZBERATERN

**AUSSCHLIESSLICHKHEITSVERTRETER:** Vermittlung von Finanzprodukten im Auftrag von Versicherungs- oder Finanzdienstleistungsunternehmen, eingeschränktes Produktangebot

**FINANZMAKLER:** Vergütung durch Provisionen der Gesellschaften, uneingeschränktes Produktangebot

**VERSICHERUNGSBERATER:** Rechtsberatung zu Versicherungsverträgen, Erstellung von Gutachten

**HONORARBERATER:** Neutrale Beratung, direkte Vergütung durch Kunden, uneingeschränktes Produktangebot inkl. Nettotarife, Direktversicherungen und produktunabhängige Beratungsleistungen

## III ÜBLICHE VERMITTLUNGS- PROVISIONEN FÜR AUSGEWÄHLTE FINANZPRODUKTE\*

Produkt	Provision in %	Provision in Euro
Kapitallebens- und Rentenversicherungen (z.B. 35 Jahre mtl. 200 Euro)	4 bis 5	3.360 bis 4.200
Krankenversicherungen (z.B. mtl. 300 Euro)	5 bis 8 Monatsbeiträge	1.500 bis 2.400
Rentenfonds (z.B. 100.000 Euro)	1 bis 2	1.000 bis 2.000
Aktienfonds (z.B. 100.000 Euro)	3 bis 4	3.000 bis 4.000
Geschlossene Fonds (z.B. 100.000 Euro)	8 bis 12	8.000 bis 12.000

\* ohne laufende Provisionen

## III VORTEILE DER HONORARBERATUNG

- » **NEUTRALITÄT:** Beratung ohne Produkt- und Provisionsinteresse
- » **TRANSPARENZ:** Leistung und Kosten werden offen gelegt
- » **ERWEITERTE MARKTAUSWAHL:** Günstige Direktversicherungen, Honorartarife ohne Provisionen, Beratungskonzepte ohne Produktverkauf
- » **LEISTUNGSSTARKE PRODUKTE:** Bis zu mehreren zehntausend Euro höhere Leistungen bei Rentenversicherungen, bis zu 40 Prozent günstigere Prämien bei Sachversicherungen
- » **INTENSIVE BETREUUNG:** Vertraglich klar geregelte, umfassende Beratungsleistungen

## III HONORARVORTEIL EINER FONDSGEBUNDENEN RENTENVERSICHERUNG

**BEISPIEL: 30JÄHRIGER MANN, LAUFZEIT 35 JAHRE, MONATSBEITRAG 200 EURO**

Mögliche Kapitalzahlung Normaltarif: 254.555 EUR

Mögliche Kapitalzahlung Honorartarif: 324.600 EUR

**MEHRKAPITAL: 70.045 EUR**

## III HONORARVORTEIL EINER FONDSGEBUNDENEN RENTENVERSICHERUNG

**BEISPIEL: 35JÄHRIGER MANN, ENDALTER 67 JAHRE, 100 PROZENT  
BEITRAGSGARANTIE, MONATSBEITRAG 100 EURO**

Leistung	Honorartarif	Normatarif	Vorteil
Mögliche Rente	664 EUR	521 EUR	<b>143 EUR</b>
Mögliche Kapitalzahlung	125.826 EUR	98.687 EUR	<b>27.139 EUR</b>

### III HONORARVORTEIL EINER BERUFSUNFÄHIGKEITS- VERSICHERUNG

**BEISPIEL: 35JÄHRIGE SEKRETÄRIN, 1.500 GARANTIERTE  
BERUFSUNFÄHIGKEITSRENTE, ENDALTER 65 JAHRE,  
NORMALBEITRAG MONATLICH 112,83 EUR**

**BEITRAGSPARNIS: 14,34 EUR x 12 x 30 Jahre = 5.162 EUR**

## III HONORARVORTEIL EINER PRIVAT- HAFTPFLICHTVERSICHERUNG

**BEISPIEL: SINGLE, 10 MIO EUR PERSONENSCHÄDEN, 500.000 EUR  
VERMÖGENSSCHÄDEN, 1,5 MIO EUR MIETSACHENSCHÄDEN**

Normalbeitrag p.a.: 67,34 EUR  
Nettotarif-Beitrag p.a.: 48,21 EUR

**BEITRAGSERSPARNIS: 28,4 PROZENT**

## III GRUNDSÄTZE MEINER BERATUNG

- » Neutrale und unabhängige Beratung
- » Keine verdeckte Vergütung von Gesellschaften
- » Vollständige Transparenz von Leistung und Kosten
- » Alleinige Wahrnehmung der Interessen des Kunden
- » Intensive, nachhaltige Betreuung des Kunden

## III INHALTE MEINER FINANZBERATUNG

- » Ermittlung von finanzieller Situation, Ziele und Wünsche des Kunden
- » Überprüfung bestehender Verträge in Bezug auf
  - » Preis-/Leistungs- bzw. Rendite/Risiko-Verhältnis
  - » Angemessenheit (z.B. Über-/Unterversicherung, Risikograd von Geldanlagen)
  - » Zweckmäßigkeit
- » Erarbeitung von Optimierungslösungen
- » Marktrecherche und Produktbesorgung

## III MEINE SERVICELEISTUNGEN

- » Jährliche Komplettanalyse mit Preis-/Leistungsoptimierung aller Versicherungsverträge
- » Laufende Überwachung und Optimierung Ihrer Geldanlagen
- » Jährliches Strategiegelgespräch
- » Zusendung von Finanzinformationen
- » Ordnerservice
- » Abwicklung der Korrespondenz mit den Gesellschaften
- » Kostenlose Schadenbearbeitung

## III MEIN HONORARMODELL

» **VERSICHERUNGSBETREUUNG:**

Monatliche Gebühr für laufende Aktualisierung und Optimierung des Versicherungsschutzes, jährliche Strategiegespräche, Ordnerservice, Korrespondenz-Abwicklung, Schadensbearbeitung u.a.

» **BESORGUNG VON VERSICHERUNGSPRODUKTEN UND BESONDERE BERATUNGSLEISTUNGEN (Z.B. FINANZANALYSE):**

Honorar nach Vereinbarung

» **GELDANLAGE:**

Ein Prozent der Anlagesumme pro Jahr

### III „WENN NICHT DIE PROVISION ZÄHLT“

„Eine ausführliche Altersvorsorgeberatung gegen Honorar kostet zwischen 1.500 und 2.000 Euro. Dafür nimmt sich der Berater mindestens zehn Stunden Zeit, analysiert finanzielle Verhältnisse, Ziele und Risikobereitschaft und prüft verschiedene Angebote.“

*Quelle: Finanztest 02/2009*

### III „RÜCKENWIND FÜR DIE HONORARBERATUNG“

„Gezahlte Honorare und ähnliche Aufwendungen, die im Zusammenhang mit Ansprüchen aus der gesetzlichen Rentenversicherung oder aus privaten Rentenversicherungen sowie aus der betrieblichen Altersversorgung bestehen, können als Werbungskosten abzugsfähig sein. Das BMF lässt explizit den Abzug von Beratungsleistungen als Werbungskosten zu, unabhängig vom Zeitpunkt der Aufwandsentstehung.“

*Quelle: Dr. Rödl Penstreuhand GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft*

## III „HONORARBASIERTE BERATUNG TENDENZIELL BESSER“

„Die Anlageberatung durch unabhängige Finanzberater ist tendenziell besser, wenn sie gegen Honorar geleistet wird und der Berater nicht auf möglichst hohe Vermittlungsprovisionen bedacht ist.“

*Quelle: Universität Frankfurt/Main, Technische Hochschule Darmstadt u.a.*



## III „NACKTER BETRUG“

„Seit Jahren kassieren die Banken für Anlageprodukte Provisionen, die eigentlich ihren Kunden zustehen würden.“

*Quelle: Süddeutsche Zeitung, 11.02.2008*



© tommyS / PIXELIO

## III „VERTRIEB SCHEITERT AN DER BEZAHLUNG“

„Fast jeder zweite Finanzberater in Deutschland bietet börsen-  
gehandelte Indexfonds (ETF) nicht an, weil sie eine zu geringe  
Provision einbringen. Aber: Fast alle Honorarberater geben an,  
ETFs zu empfehlen.“

*Quelle: Das Investment, 17.11.2008*



© Daniel Gast / PIXELIO

## III FINANZBERATUNG: BUNDESBÜRGER FÜHLEN SICH „ABGEZOCKT“

Zu diesem Ergebnis kommt eine aktuelle Umfrage des Verbraucher-Portals Premingo, München. Der Befragung zufolge haben über drei Viertel der Bundesbürger bereits negative Erfahrungen mit Verkäufern oder Maklern gemacht, denen es offensichtlich nur um Abschluss-Prämien ging.

*Quelle: Verbraucher-Portal Premingo, 17.03.2009*

## III ANLAGEBERATUNG: NICHTS DAZUGELERNT

„Gerade in der Krise suchen Anleger kompetenten Rat. Doch viele Banken verspielen das Vertrauen ihrer vermögenden Klientel mit fragwürdigen Empfehlungen. Vielen Instituten geht es nach wie vor nur um hohe Provisionen – auf Kosten der Kunden.“

*Quelle: Manager Magazin, 21.04.2009*

## III VERTRIEBSDRUCK FÜR BANKBERATER HÖHER DENN JE

Weit mehr als die Hälfte der befragten Berater erklären, dass die Vorgaben für den Produktvertrieb unverändert hoch sind. Knapp 40 Prozent gaben sogar an, dass der von oben ausgeübte Druck zum Absatz von Produkten zugenommen hat.

*Quelle: Cash Online/ DZB Zertifikate-Plenum, 14.09.2009*

## III SCHLECHTE NOTEN FÜR VERSICHERUNGSVERTRETER

Versicherer	Gesamt-Urteil
HDI-Gerling	2,8 (befriedigend)
VGH	2,8 (befriedigend)
Nürnberger	2,9 (befriedigend)
Continentale	3,0 (befriedigend)
Generali	3,0 (befriedigend)
WWK	3,0 (befriedigend)
Zurich Dt. Herold	3,0 (befriedigend)
Axa	3,1 (befriedigend)
Gothaer	3,1 (befriedigend)
R+V	3,1 (befriedigend)
Signal Iduna	3,1 (befriedigend)
Victoria	3,1 (befriedigend)

Versicherer	Gesamt-Urteil
HUK-Coburg	3,2 (befriedigend)
SV Sparkassenv.	3,2 (befriedigend)
Hamburg- Mannh.	3,4 (befriedigend)
Württemberg.	3,4 (befriedigend)
Debeka	3,5 (befriedigend)
LVM	3,5 (befriedigend)
Deutscher Ring	3,6 (ausreichend)
Provinzial Rheinl.	3,6 (ausreichend)
CiV	3,8 (ausreichend)
Provinzial Nordw.	3,8 (ausreichend)
Allianz	3,9 (ausreichend)
Alte Leipziger	3,9 (ausreichend)

Quelle: Finanztest 10/2009