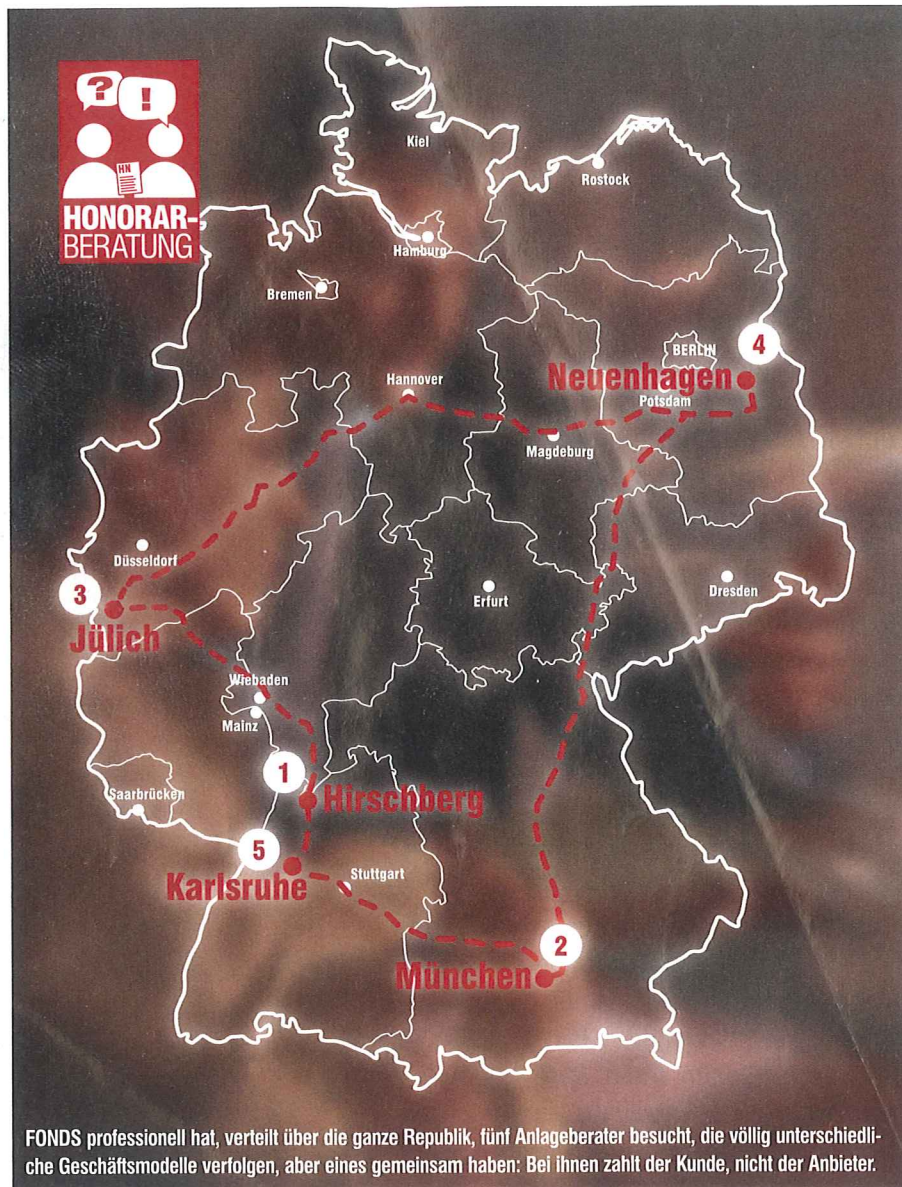


# Honorable Republik

Anleger bezahlen kein Honorar? Fünf Berater erzählen, wie sie sich vom Provisionssystem gelöst haben. Eine Reise durch Honorarberater-Deutschland.



und großen Büros, zu etablierten Anbietern und expansionshungrigen Unternehmern.

Auch wenn sich die Geschäftsmodelle der vorgestellten Berater deutlich unterscheiden, so gibt es doch Gemeinsamkeiten. Keiner von ihnen bietet ausschließlich Beratung gegen Stundenhonorar an, sondern auch eine kontinuierliche Betreuung gegen laufende Gebühr. Offensichtlich wollen die wenigsten Menschen nach jedem Telefonat eine Rechnung bekommen. Sie akzeptieren eher eine regelmäßige Pauschale – wie bei einem Abonnement. Hellhörig berichten die Berater, dass der Umstieg nicht einfach ist. Die Kunden müssen erst einmal vom Honorarmodell überzeugt werden. Sind sie das, zahlen sie gern. Verhandlungen über die Höhe des Honorars sind die absolute Ausnahme, unbezahlte Rechnungen auch. Erfolgreichen Provisionsvermittlern muss ein weiterer Punkt klar sein: Nach dem Umstieg auf das Honorarmodell werden sie aller Wahrscheinlichkeit nach deutlich weniger verdienen. So berichten es jedenfalls die besuchten Berater. Sie erzählen allerdings auch, dass das sensationelle Feedback der Kunden den monetären Verlust mehr als wettmacht. Alle sagen: Der Umstieg hat sich gelohnt.

## 1 | Fondsbroker AG



Hirschberg an der Bergstraße darf durchaus als ländlich gelten. Die Gemeinde kommt auf gerade mal 10.000 Einwohner, am Ortseingang erinnert eine Tafel daran, Heimatort der Badischen Weinprinzessin der Saison 2011/2012 zu sein.

Der Region geht es blendend: Im Süden liegt Heidelberg, im Westen Mannheim, dort gibt es eine zahlungskräftige Klientel. Wahrscheinlich ist das ein Grund dafür, dass ausgerechnet hier einer der ersten und wohl auch größten Honorarberater Deutschlands seinen Sitz hat: die Fondsbroker AG.

Das Unternehmen expandiert. Zehn Millionen Euro Neugeschäft im Jahr, fünf bis zehn Neukunden pro Monat, drei neue Mitarbeiter seit Jahresbeginn. Beim Sommerfest vor wenigen Wochen feierten 250 Gäste rund um die aufwendig sanierte Apfelbachmühle, die als

**E**ine historische Mühle nahe Heidelberg, Büros über einem Bestattungsinstitut in München, eine Villa in Jülich, ein Einfamilienhaus bei Berlin, eine Etage in einer alten Nähmaschinenfabrik in Karlsruhe. Fünf Orte, verteilt über ganz Deutschland, bei deren Anblick man im ersten Moment wohl kaum an hochwertige Anlageberatung denken würde. Fünf Menschen, die seit vielen Jahren in der Finanzbranche arbeiten und zu der Überzeugung gekommen sind, dass sie für ihr Know-how bezahlt werden wollen statt für den Ver-

kauf eines Produkts. Fünf Unternehmen, die ganz unterschiedliche Geschäftsmodelle verfolgen und dennoch eines zeigen wollen: Honorarberatung funktioniert.

FONDS professionell hat den Start des Honoraranlageberatungsgesetzes zum Anlass genommen, fünf Beratern einen Besuch abzustatten. Die Auswahl erfolgte zwar nicht nach fixen Kriterien, aber auch nicht willkürlich. Ziel war es, ein möglichst breites Bild zu bekommen. Darum führte uns die Reise zu Neueinsteigern und alten Hasen, zu Einzelkämpfern

Firmensitz dient. Insgesamt kommt das Unternehmen inzwischen auf fast tausend Kunden. Tausend Kunden, wohlgermerkt, die Honorar zahlen – und keine Provision. Wer meint, Honorarberatung funktioniert nicht, sollte also mal einen Abstecher ins Heimatdorf der Badischen Weinprinzessin unternehmen.

### Vier Preismodelle

Thomas Sättele schmerzt es heute wahrscheinlich ein wenig, dass er sein Unternehmen Fondsbroker genannt hat. Damals, bei Firmengründung im Jahr 1990, war der Begriff „Broker“ noch positiv besetzt, heute haftet ihm ein Zockerimage an, das so gar nicht mit dem guten Ruf der Honorarberatung harmoniert. Zur Grundidee des Unternehmens passt der Name allerdings sehr wohl: Für eine Gebühr von heute 32 Euro im Jahr öffnet Sätteles Firma Privatanlegern die Welt der Fonds. Investoren kaufen und verkaufen nach Belieben tausende von Investmentfonds – ohne Ausgabeaufschlag. Heute dank zahlreicher Discountbroker eine Selbstverständlichkeit, damals ein völlig neues Geschäftsmodell. „Im Fonds-Brokerage-Bereich betreuen wir derzeit nur zwei Handvoll Kunden“, sagt Sättele. Deutlich mehr – über 100 Mandanten – wählen das Preismodell „Komfort Portfolio“, die ihr Depot im Wesentlichen zwar selbst steuern, sich bei Bedarf aber für 150 Euro die Stunde Beratung einkaufen. „Denen geht es oft darum, eine zweite Meinung zu ihrem Portfolio einzuholen“, sagt Sättele.

Das Gros der Kunden, etwa 800, hat sich allerdings für das „Premium Portfolio“ entschieden, ein Preismodell, das eine laufende Depotbetreuung und -überwachung vorsieht. Sie zahlen inklusive Mehrwertsteuer 0,6 Prozent pro Jahr auf das betreute Vermögen, ab einer Million Euro sinkt die Gebühr. Die Kick-backs – im Schnitt 0,4 Prozent – bleiben im Unternehmen. Alles in allem zahlt der Kunde also ein Effektivhonorar von einem Prozent im Jahr. „Wir legen den Kunden seit Jahren in Euro und Cent offen, welche Kick-backs wir vereinbart haben, und erläutern, dass sich unser Honorar aus jährlicher Pauschalgebühr plus Bestandsprovision zusammensetzt“, sagt Sättele. Er weiß, dass dieses Modell nicht den strengen Regeln des neuen Gesetzes genügt – diese schreiben vor, Kick-backs ungemindert an die Kunden durchzuleiten. Ein solches Modell bietet Fondsbroker auch. Es heißt „Honorabel“ und kostet ein Prozent im Jahr, auf den



Unternehmen	Fondsbroker AG
Ort	Hirschberg (nahe Heidelberg)
Gründung/Honorarberatung seit	1990/2005 <sup>1</sup>
Mitarbeiter (davon Berater)	9 (4)
Erlaubnis	§ 34c/d/f GewO
Maklerpool	Netfonds
Zahl der Kunden <sup>2</sup>	ca. 800
Betreutes Vermögen <sup>3</sup>	über 100 Mio. Euro
Stundensatz in der Beratung	150 Euro (inkl. MwSt.)
Honorar für Depotbetreuung p. a. (inkl. MwSt.)	0,6 % ohne Kick-back-Verrechnung, 1,0 % mit Kick-back-Verrechnung
<small><sup>1</sup> vorher Provisions- und Honorarberatung   <sup>2</sup> in der laufenden Betreuung   <sup>3</sup> in Investmentfonds</small>	
<small>Stand: 1. 9. 2014, Quelle: Unternehmensangaben</small>	

»Ein Honorar muss man fortlaufend verkaufen, nicht nur einmal. Einer der größten Fehler in unserem Geschäft wäre es, ein Dienstleistungsversprechen zu geben, dieses aber nicht einzuhalten.«

Thomas Sättele, Fondsbroker

ersten Blick also genauso viel wie das „Premium Portfolio“. Allerdings nimmt nur eine einstellige Zahl von Kunden diese Option wahr. „Der Grund ist einfach: Diese Honorarberatung der reinen Lehre ist für den Kunden deutlich teurer. Er muss auf eine höhere Gebühr Mehrwertsteuer zahlen, außerdem fällt auf die durchgereichte Bestandsprovision Abgeltungssteuer an.“ In einer Beispielrechnung belaufen sich die Kosten eines 100.000 Euro schweren Depots auf Sicht von zehn Jahren beim „Premium Portfolio“ auf rund 7.800 Euro, bei der „Honorabel“-Version werden gut 9.200 Euro

fällig. Wer auf die reine Lehre besteht, zahlt unterm Strich also 140 Euro im Jahr mehr.

„Entscheidend ist, dass wir wirklich unabhängig und ohne Interessenkonflikte agieren, und das tun wir. Meine Kollegen und ich haben uns noch nie wegen der Höhe der Bestandsprovision für oder gegen einen Investmentfonds entschieden“, sagt Sättele. Seit einigen Jahren nimmt er auch keine Incentive-Reisen mehr an, mit denen Fondshäuser erfolgreiche Vermittler wie ihn gern beglücken. Wenn er doch mitfährt, zahlt er selbst. „Ich will mich nicht als Moralapostel aufspielen, aber meine Unabhängigkeit ist mir wirklich wichtig. Und da passen Incentive-Reisen einfach nicht rein.“

In den Depots der Fondsbroker-Kunden liegen durchaus auch ETFs, die bekanntlich keine Bestandsprovision bieten. „Insgesamt sind wir allerdings fest davon überzeugt, dass sich aktives Management auszahlt. Unser Job ist es, die Outperformer zu finden.“ Und was, wenn ein Kunde nur ETFs im Depot möchte? „Dann müssen wir ihm sagen, dass wir ihm diesen Wunsch im „Premium Portfolio“ für 0,6 Prozent im Jahr nicht erfüllen können. In diesem Fall muss der Kunde ins „Honorabel“-Modell wechseln, andernfalls wäre er für uns nicht mehr kostendeckend.“

### 20 Millionen Euro je Berater

Die Kosten muss nicht nur ein Kunde, sondern auch ein Berater decken. „Wir planen eine Beratungseinheit ab 20 Millionen Euro betreutem Vermögen“, sagt Sättele. Bei einem Prozent Gebühreneinnahmen bedeutet das pro Jahr 200.000 Euro Umsatz. „Ein gut qualifizierter Berater verdient sechsstellig, dazu kommen die Gemeinkosten, und ein kleiner Gewinn soll natürlich auch hängenbleiben“, so Sättele. Seine Firma ist seit der 2005 erfolgten Umstellung auf die Honorarberatung profitabel. „Wir haben immer Geld verdient mit der Honorarberatung. Allerdings bekommt keiner unserer drei Vorstände mehr als 150.000 Euro im Jahr. Früher, als Provisionsberater Anfang der 90er Jahre, blieb deutlich mehr übrig.“

Der alten Zeit trauert er trotzdem nicht nach. „Ich war schon früh von der Idee angetan, für den Wissenstransfer bezahlt zu werden und nicht abhängig von einer Transaktion. Dazu kam, dass schon Mitte bis Ende der 90er Jahre das Agio unter Druck geriet. Und ich hatte es satt, mich wie ein Rabattverhandler zu fühlen.“ Also stellten er und seine Kollegen das Geschäftsmodell nach und nach um. Seit 2005

fließt überhaupt kein Agio mehr. Über die Höhe des Honorars müssen die Fondsbroker-Berater mit ihren Kunden selten diskutieren – anders als früher beim Ausgabebeschlag. Überhaupt zählt ihrer Meinung nach die Nachhaltigkeit der Kundenbeziehung zu den größten Vorteilen der Honorarberatung. „Unsere Fluktuation ist quasi gleich null. Wir haben in den vergangenen Jahren kaum einen Kunden verloren.“

Längst bietet Fondsbroker mehr an als nur die Depotbetreuung. Sättele selbst hat sich mit den Jahren eine Immobilienexpertise aufgebaut, Vorstandskollege Robin Weber ist zertifizierter Testamentsvollstrecker, der dritte Vorstand Frank Gutschalk kann mit Pensionsmanagement und Versicherungs-Know-how punkten. Jörg Kunze, seit 1. Juli an Bord, ist Finanzierungsexperte. „Welchen Service wir unseren Kunden abgesehen von der Depotbetreuung ohne zusätzliches Honorar bieten können, hängt vom Volumen des betreuten Vermögens ab“, sagt Sättele. „Zu Versicherungen beraten wir zum Beispiel erst ab einem Portfolio von 250.000 Euro. Denn diese Beratungen sind meist so zeitaufwendig, dass sie sich nicht mit der Pauschale für ein 50.000-Euro-Depot quersubventionieren lassen.“

Fondsbroker strebt bei „Premium Portfolio“-Klienten zwölf Kontakte im Jahr an. Dazu zählen auch Depotinformationen und der Newsletter „Fondsnews“, der von einer Tochterfirma erstellt wird. Vier Kontakte im Jahr sollen allerdings persönlich sein, also entweder von Angesicht zu Angesicht oder telefonisch. „Beraten heißt kümmern“, sagt Sättele. „Dazu kommt, dass man ein Honorar fortlaufend verkaufen muss, nicht nur einmal. Einer der größten Fehler in unserem Geschäft wäre es, ein Dienstleistungsversprechen zu geben, dieses aber nicht einzuhalten.“

## 2 Consilanto GmbH



München-Riem, eine Ausfallstraße zwischen Innenstadt und Messe. Unten im Gebäude hat sich ein Bestattungsinstitut eingemietet. Im Stockwerk darüber steht die Zukunft im Mittelpunkt, nicht die Vergangenheit. Die würde Erol Tezsevin-Weiss, Geschäftsführer von Consilanto, nämlich gern hinter sich lassen. Der Offizier der Infanterie steigt schon während seines Wirtschaftsstudiums bei der Bundeswehr beim Strukturvertrieb Tecis ein. Er macht Kar-



<b>Unternehmen</b>	Consilanto GmbH
<b>Ort</b>	München
<b>Gründung/Honorarberatung seit</b>	2012/2013 <sup>1</sup>
<b>Mitarbeiter (davon Berater)</b>	5 (3)
<b>Erlaubnis</b>	§ 34c/d GewO, KWG <sup>2</sup>
<b>Haftungsdach</b>	Honorarberater VDH
<b>Zahl der Kunden<sup>3</sup></b>	ca. 100
<b>Betreutes Vermögen<sup>4</sup></b>	ca. 7,5 Mio. Euro
<b>Stundensatz in der Beratung</b>	150 Euro
<b>Honorar für Depotbetreuung p. a.</b>	1,0 % (zzgl. MwSt.)

<sup>1</sup>vorher Provisions- und Honorarberatung | <sup>2</sup>über das Haftungsdach | <sup>3</sup>in der laufenden Betreuung | <sup>4</sup>in Wertpapierdepots und Fondspolicen

Stand: 1. 9. 2014, Quelle: Unternehmensangaben

**»Das Feedback der Kunden ist bombastisch. Allein das entschädigt für manchen Euro Provision, der uns entgangen ist.«**

*Erol Tezsevin-Weiss, Consilanto*

riere, arbeitet sich bis zum Standortleiter für München und Stuttgart hoch, wo er für drei Dutzend Berater verantwortlich ist. „Rückblickend muss ich sagen, dass das Provisionssystem die eigentlich guten Absichten der Berater torpediert“, sagt er. „Das Kundeninteresse steht nicht wirklich im Fokus. Die Beratung muss zwangsläufig ein getarntes Verkaufsgespräch sein, schließlich wird die Beratung an sich überhaupt nicht bezahlt.“ In Gesprächen mit langjährigen Kunden muss er eines Tages feststellen, dass diese ihre finanziellen Ziele nicht erreicht haben. „Mich hatten natürlich auch viele Freunde und Familienangehörige um Rat gefragt. Denen will ich auch in zehn Jahren

noch in die Augen blicken können“, sagt der 36-Jährige.

Also trennen sich Tezsevin-Weiss und einige Kollegen 2012 von Tecis. „Mein Ziel war es, eine bessere Firma aufzubauen – sowohl für die Kunden als auch für die Mitarbeiter.“ Der Name ihrer Firma leitet sich von „konsilanto“ (Esperanto für „Berater“) und dem lateinischen „consultare“ („beraten“, „beratschlagen“) ab. Das junge Team lädt das eigene Tun emotional auf: Zum Unternehmensleitbild kommt das passende Logo, das die Synthese eines Herzens und eines Diamanten zeigt. „Das Herz repräsentiert die Werteorientierung und die Leidenschaft für unsere Arbeit. Der Diamant steht für die hochwertige Qualität unserer Dienstleistung“, steht auf der Website. Mangelndes Selbstvertrauen kann man Consilanto also nicht vorwerfen.

### Lektion gelernt

Anfangs bietet Consilanto nicht ausschließlich Honorarberatung an. „Meine Überzeugung ist eigentlich, dass der Mensch frei entscheiden soll“, sagt Tezsevin-Weiss. „Der Plan war daher, die Kunden vollumfänglich aufzuklären und ihnen dann die Wahl zu lassen, ob sie auf Honorar- oder Provisionsbasis beraten werden wollen. Doch das hat nicht funktioniert. Wirklich unabhängig beraten lässt sich nur gegen Honorar.“ Er fühlt sich an eine Maxime erinnert, die er schon als Offiziersanwärter gehört hatte: Kein Plan übersteht den ersten Feindkontakt. Seit Januar 2013 berät Consilanto daher ausschließlich gegen Honorar.

Die zweite Fehleinschätzung: Tezsevin-Weiss will mit Consilanto gleich richtig Gas geben. Schon bei der Gründung im Oktober 2012 beginnen elf Mitarbeiter für das Start-up. Inzwischen sind sie nur noch zu fünf. Manche gingen, weil sie woanders deutlich mehr verdienen konnten, von einigen musste sich Tezsevin-Weiss aus anderen Gründen trennen. „Ein Kollege wollte zum Beispiel denkmalgeschützte Immobilien vermitteln, für die er acht bis zwölf Prozent Provision bekommen hätte. Da musste ich ihm sagen: Das gibt es bei uns nicht. Seither lege ich bei der Personalauswahl den größten Wert darauf, dass die Geisteshaltung stimmt. Bei uns ist nur richtig, wer unsere Kulturstrategie mitträgt: Der Kundennutzen steht im Vordergrund.“

In seinen ersten Monaten als Honorarberater hat Tezsevin-Weiss eine weitere Lektion gelernt: Auch ein Honorar muss verkauft werden,

Foto: © Wolf Heider-Sawall