

„Kunden honorieren guten Service“

Wie der Netfonds-Argentos-Partner Fondsbroker AG mit Honorarmodellen erfolgreich ist

Seit mehr als 20 Jahren gehört die Fondsbroker AG zu den unabhängigen und innovativen Dienstleistungsunternehmen der Investmentbranche. Bereits im Jahr 2000 führte das Unternehmen ein honorarbasierendes Abrechnungsmodell ein. Die Fondsbroker AG gehört damit zu den Pionieren der provisionsunabhängigen Beratung. Seitdem wurden die Beratungsmodelle kontinuierlich weiterentwickelt und das Angebot auf alle Assetklassen erweitert. Netfonds sprach mit dem Vorstandschef Thomas P. Sättele über das Konzept und seine Herausforderungen.

Was ist das Spezielle an Ihrem Geschäftsmodell?

Bereits vor 15 Jahren haben wir uns entschlossen, einem Teil unserer Kunden eine honorarbasierende Beratung anzubieten. Heute haben alle unsere Kunden einen entsprechenden Rahmenvertrag mit uns geschlossen und sich für eines unserer „Leistungspakete“ entschieden. Kern unserer Beratungsphilosophie, die maßgeblich zu unserem Erfolg beiträgt, ist das „Kümmern“. Für uns bedeutet das, nicht nur Beratungsgespräche mit unseren Kunden zu führen, sondern auch die Überwachung und Kontrolle der Depots konsequent zu betreiben und so unseren Kunden proaktiv zu jeder Zeit das Gefühl zu geben, für sie da zu sein.

Warum haben Sie sich für dieses Geschäftsmodell entschieden?

Gerade in der Investmentbranche benötigen wir zu jeder Zeit das volle Vertrauen unserer Kunden. Dies zu erreichen ist nur durch eine wirklich unabhängige, kompetente Beratung sowie einen messbaren Service möglich. Die Erfahrung zeigt, dass die Kunden



Thomas P. Sättele

dies auch honorieren. Betriebswirtschaftlich ermöglicht uns das Modell eine leistungsbezogene Vergütung. Es lohnt sich also für uns, dass wir uns um unsere Kunden kümmern, und gleichzeitig führt es zu einem langfristigen und engen Vertrauensverhältnis. So haben wir uns einen Wettbewerbsvorteil erarbeitet. Und gerade dadurch erhalten wir noch mehr Empfehlungen als zu Beginn unserer Beratungstätigkeit. Übrigens, gerade in den „schlimmsten“ Jahren der Finanzkrise 2008 und 2011 konnten wir überproportional wachsen.

Welche Servicepakete bieten Sie Ihren Kunden konkret an?

Wir sprechen unsere Kunden mit vier Leistungspaketen an, um flexibel auf ihre Wünsche einzugehen. Beim „KomfortPortfolio“ zahlt der Kunde einen aufwandsbezogenen Stundensatz für

unsere Beratungsleistung, wobei er diesen selbst dosieren kann und die erste Stunde kostenfrei ist. Natürlich fallen kein Agio und keine Transaktionskosten an. Laufend erhalten wir jedoch die Bestandsprovision. Dieses Modell ist für Einsteiger oder konservative Langfristinvestoren gedacht, bei denen eine dauerhafte Überwachungsleistung weniger im Fokus steht. Im Fokus unserer Kunden steht das „PremiumPortfolio“, bei dem die Vergütung über ein vom Depotvolumen abhängiges Honorar ermittelt wird. Dafür bekommt der Kunde eine dauerhafte Beratung sowie eine regelmäßige Überwachung seines Portfolios. Agios oder Ähnliches fallen hier nicht an. Die Bestandsprovisionen werden offen kommuniziert und sind Teil der laufenden Vergütung. Mit dem „Fondsbrokerage“ haben wir zudem eine Variante für Anleger geschaffen, die sich selbst um ihr Depot kümmern, also keine Beratung wollen. Wir alle kennen diesen Kundentypus und haben das passende Angebot parat.

Nutzen Sie für Ihre Leistungszusagen die technische Unterstützung von AdWorks?

Das tun wir ausgiebig und hatten als Argentos-Partner in den letzten Jahren bereits die Möglichkeit, die einzelnen AdWorks-Module für unsere Zwecke mitzugestalten. Jeder Kunde bekommt von uns eine Online-Depoteinsicht und kann sich somit jederzeit bei uns auf der Homepage informieren. Zudem nutzen wir die Marketinglisten für unseren Newsversand, um mit unseren Kunden ständig in Kontakt zu sein und sie gut zu informieren. Gleiches gilt für den automatisierten Versand der Depotreports. In der Beratung setzen wir unter anderem den Portfoliogenerator ein und freuen uns auf die weiteren Entwicklungen in diesem Bereich. Künftig wollen wir auch verstärkt auf die Verlustschwellen-Überwachung setzen. Diese professionelle Technik ist zwingend notwendig für unsere tägliche Arbeit.

Können Sie uns noch ein paar Hinweise zur Höhe Ihrer Entgelte geben?

Prinzipiell verzichten wir komplett auf Agio, Vermittlungsprovisionen und andere Einstiegsgebühren. In unserem aktuell wichtigsten Honorarmodell, dem „PremiumPortfolio“, erhalten wir einen Mix aus mehrwertsteuerpflichtigem Vermögensmanagementhonorar (Servicegebühr) und dem Einbehalt von Kick-backs. Somit sprechen wir von einem Effektivhonorar für unsere Anleger, das je nach Vermögensgröße jährlich zwischen 0,6 und 1,0 Prozent liegt. Die Stundensätze für Beratungsleistungen liegen bei 150 Euro. Besonders interessant ist die neue Möglichkeit der Differenzberechnung von vereinnahmten Mehrwertsteuerbefreiten Bestandsprovisionen zu einer fix definierten Servicegebühr, die ja bekanntlich mit Mehrwertsteuer belastet ist. Diese Möglichkeit ist steuerlich extrem interessant und transparent für unsere Kunden.

Wie stellen Sie Ihre Leistungspakete vor?

Haben Sie spezielle Broschüren?

Unsere Kunden werden bereits im ersten Gespräch über unsere verschiedenen Vergütungsmodelle genau aufgeklärt. Sie erhalten ein Handout, das die verschiedenen Modelle noch einmal ausführlich erklärt und unsere Unternehmensphilosophie verdeutlicht. Jedes Modell kann mittels einer kurzen Rahmenvereinbarung, in der Leistung und Entgelt genau benannt werden, gebucht werden.

Inwieweit unterstützt Sie

Argentos/Netfonds in Ihrem Geschäftsmodell?

Bereits seit 2007, also von Anfang an, nutzen wir die Beratungssoftware AdWorks von Argentos/FinanceTec mit allen Portfolio-Tools für den vollständigen Kreislauf aus Beratung, Antragsabwicklung, Depotüberwachung und Kundenverwaltung. Neuerdings nutzen wir auch das einzigartige Honorar Modul für unsere Quartalsabrechnung. Zusätzlich profitieren wir vom aufwendigen Research zu Fonds und anderen Anlageprodukten.

Haben Sie einen Tipp für Ihre Maklerkollegen?

Wer sein Provisionsmodell umstellen will, muss sich auf eine Durststrecke einstellen! Das sollte allerdings keinen abschrecken. Denn die gewonnene Unabhängigkeit (übrigens auch im Kopf) und das noch einmal bessere Vertrauensverhältnis zu den Kunden sind diesen, auch finanziellen, Aufwand allemal wert. „Mal eben ausprobieren“ funktioniert aber nicht. Man muss schon hinter der Umstellung auf provisionsunabhängiges Beraten stehen, sonst gibt man viel zu schnell auf. Mit dem 34f-Status sind auch Mischmodelle möglich: also Honorar auf Stundenbasis oder abhängig vom Depotvolumen, aber mit Einbehalt der Bestandsprovision. Was die Preisgestaltung betrifft, ist das sicher vom regionalen Umfeld abhängig. In München kann man wohl höhere Stundensätze verlangen als in Dortmund. Wir in der Mitte Deutschlands verlangen 150 Euro inklusive Mehrwertsteuer. ■ (ms)

Fakten zur Fondsbroker AG

Das Team besteht aus vier Beratern sowie fünf weiteren Mitarbeitern und betreut ein Volumen von mehr als 100 Millionen Euro für rund 1.000 Kunden. Zielgruppe des in Hirschberg in der Metropolregion Rhein-Neckar beheimateten Unternehmens sind vermögende Privatleute und Unternehmer. Als Gründungsmitglied der Argentos AG ist die Fondsbroker AG heute Partner der Netfonds Gruppe und profitiert von dem vielschichtigen technischen, rechtlichen und personellen Leistungsangebot dieser starken Gemeinschaft.

