

III DIE ZWEI GESICHTER DES FINANZ BERATERS IN DER ÖFFENTLICHKEIT



Quelle: Süddeutsche Zeitung 2009

||| 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

||| ARTEN VON FINANZBERATERN

AUSSCHLIESSLICHKEITSVERTRETER: 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

PROVISIONEN FÜR AUSGEWÄHLTE FINANZ PRODUKTE*

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

||| 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

||| 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



||| 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	143 EUR
Mögliche Kapitalzahlung	125.826 EUR	98.687 EUR	27.139 EUR

||| HONORARVORTEIL EINER BERUFSUNFÄHIGKEITS- VERSICHERUNG

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

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



||| 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

BEITRAGSPARNIS: 28,4 PROZENT



||| 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

||| 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
- 

||| 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

||| 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

||| 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

||| 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

||| SCHLECHTE NOTEN FÜR VERSICHERUNGSVERTRETER

Versicherer	Gesamt-Urteil	Versicherer	Gesamt-Urteil
HDI-Gerling	2,8 (befriedigend)	HUK-Coburg	3,2 (befriedigend)
VGH	2,8 (befriedigend)	SV Sparkassenv.	3,2 (befriedigend)
Nürnberger	2,9 (befriedigend)	Hamburg-Mannh.	3,4 (befriedigend)
Continentale	3,0 (befriedigend)	Württemberg.	3,4 (befriedigend)
Generali	3,0 (befriedigend)	Debeka	3,5 (befriedigend)
WWK	3,0 (befriedigend)	LVM	3,5 (befriedigend)
Zurich Dt. Herold	3,0 (befriedigend)	Deutscher Ring	3,6 (ausreichend)
Axa	3,1 (befriedigend)	Provinzial Rheinl.	3,6 (ausreichend)
Gothaer	3,1 (befriedigend)	CiV	3,8 (ausreichend)
R+V	3,1 (befriedigend)	Provinzial Nordw.	3,8 (ausreichend)
Signal Iduna	3,1 (befriedigend)	Allianz	3,9 (ausreichend)
Victoria	3,1 (befriedigend)	Alte Leipziger	3,9 (ausreichend)

Quelle: Finanztest 10/2009