

Zeitgemäße Honorarberatung: Preis-/Leistungssieger

Honorarberater rechnen sich für den Kunden einfach besser!

In der Sache richtig, doch nicht ganz vollständig – so könnte man die jüngste Untersuchung der Zeitschrift Finanztest, in der Ausgabe 05/11 („Bloß weg von teuren Banken“), beschreiben. Das Ergebnis von Finanztest ist ernüchternd – viele Anleger zahlen viel zu hohe Kosten für ihr Depot einschließlich Bankberatung. Unberücksichtigt geblieben sind bei diesem Test aber erstaunlicherweise Honorarberater-Modelle. Bei einer entsprechend ausgeweiteten Analyse führt dies sofort zum zweiten Platz derselben und zum besten Preis-Leistungsverhältnis.



Frank Frommholz, Hamburg
Honorarberater VDH
vertraulich@frank-frommholz.de
www.honorarberatung-
frommholz.de

So seriös und hochwertig die Beratung einer Bank auch scheinen mag, jeder Berater folgt den Interessen seiner Bank und kann deshalb keine vollständig unabhängige Beratung anbieten. Jede Empfehlung für ein Wertpapierdepot ist geprägt von den Vorgaben der Bank. Ein objektives Zwiegespräch und Empfehlungen ausschließlich unter Berücksichtigung der Präferenzen des einzelnen Kunden kann eine Bankberatung schlicht nicht leisten – egal, ob Großbank oder kleine Privatbank.

Ein Honorarberater wird losgelöst von den Interessen einzelner Banken entsprechend der persönlichen Situation seines Kunden beraten und das passende Depot zusammenstellen. Diese vollkommene Transparenz und Unabhängigkeit muss vom Ratsuchenden in Form von

direkten Honoraren bezahlt werden. Indirekte und verdrängte Provisionsströme werden in den Augen vieler Anleger aufgrund falscher Größenvorstellungen jedoch immer noch leichter akzeptiert als das transparente Honorar.

In seiner neuesten Ausgabe hat Finanztest nun eine klar definierte Testumgebung geschaffen. So kann endlich das Gerede über die angeblich so teure Honorarberatung 1 : 1 überprüft werden.

Thema „faires Honorar“

Das Fundament ehrlicher Honorarberatung ist die ausschließliche Bezahlung durch den Auftraggeber und die voll-

ständige Auszahlung aller Kickbacks und Fremdprovisionen. Es gibt hierbei grundsätzlich zwei Ausprägungen: Die volumenbasierte Berechnung (entweder All-in-Fee oder aufgegliedert) oder die Honorierung gemäß Honorarkalkulator. Aufgrund langjähriger Erfahrungswerte werden bei letzterem jedem Vermögenswert passende Aufwandsfaktoren zugeordnet, die verfeinert durch Anzahl- und Volumenkoeffizienten zu einem monatlichen Pauschalhonorar führen.

Eine konservativere, pflegeleichtere Depotstruktur als in dem seitens Finanztest vorliegenden Testumfeld würde zu einem noch deutlich geringeren Honorar

Honorarberater-Modell: Jährlicher Gesamtpreis*			
50 Ordervorgänge a 19,50€ (AAB)	0	975	975
Depotgebühr/Kontoführung	0	0	0
Ausgabenaufschläge	0	0	0
Rückvergütungen (3 Fonds a 0,5% auf 12.750€)	-191	-191	-191
Honorar All-in-Fee (1,25% plus MwSt. auf 153.000€)**	2.276		
Honorar gemäß Honorarkalkulator (12 x 110€)		1.320	
Honorar (1% plus MwSt. auf 153.000€)			1.821
	2.085	2.104	2.605

* Preisvergleich-Simulation auf Basis der Testanlage im „Finanztest“-Beitrag 5/2011

** Bis zu 50% können als Transaktionskostenpauschale steuerlich geltend gemacht werden.

führen. Hinter allen Methoden stehen Stundenkontingente (hier: 10 Beraterstunden p.a.), die für die Beratung genutzt werden können. Weiterhin können bis zu 50% einer All-in-Fee steuerlich geltend gemacht werden und verringern somit zusätzlich die Nettobelastung.

In allen hier untersuchten Varianten bietet die Honorarberatung eindeutig das beste Preis-Leistungsverhältnis. Bedenkt man die äußerst kritische Begleitung der Beratung der Postbank in den letzten Jahren seitens Finanztest und die sich abzeichnenden Gebührenerhöhungen durch den immerhin fast viermal so teuren neuen Eigentümer Deutsche Bank AG, entpuppt sich die Honorarberatung bei einer Einbeziehung in diesen Vergleich als der heimliche Testsieger.

Die Aussage: „Honorarberatung ist zu teuer“, entlarvt sich auch dank Finanztest erneut als unqualifizierte Nachrede. Vielmehr muss es heißen: „Honorarberatung ist eine unabhängige Finanzberatung zu einem absolut wettbewerbsfähigen Preis“.

Erweiterter Vergleich: Jährlicher Gesamtpreis für Filialkunden gemäß „Finanztest“, Ausgabe 5/2011, ergänzt mit Honorarberater-Modell	
Postbank/Depot Easytrade	1.648
Honorarberater (NettoprinzipVDH, All-in-Fee, incl. 10 Std.)	2.085
Honorarberater (Honorarkalkulator, incl. 10 Std.)	2.104
Honorarberater (Festlegung nach Volumen, incl. 10 Std.)	2.605
Targobank/Depot	2.550
Santander Consumer Bank/ Wertpapiergeschäft	3.188
Santander Bank/Stardepot	3.409
Sparkasse Hannover/Depot	3.797
BBBank/Börsengeschäft Inland	3.825
BW Bank/Depot WP-komplett	4.367
Degussa Bank/Beratungsdepot	5.164
Deutsche Bank/db Privatdepot comfort	5.920
Deutsche Apotheker- und Ärztebank/ Depot	5.965