

# Transparente Kosten steigern Kundenvertrauen

Die Leitwährung der Finanzbranche heißt nicht Dollar, Euro oder Yen - sondern Vertrauen. Ein derzeit viel diskutierter Weg, das durch die Krise verloren gegangene Vertrauen der Kunden wieder zurückzugewinnen, ist die Beratung gegen Honorar statt Provision. Über ein ein Modell mit guten Zukunftsaussichten und neuen Jobchancen.

von Frank Burger



In Deutschland fristet die Honorarberatung mit rund einem Prozent Marktanteil noch ein Nischendasein.

DÜSSELDORF. Das Vertrauen der Kunden, dass ihre Berater das Beste für sie herausholen wollen und nicht für sich selbst, müssen sich die Finanzdienstleister erst wieder hart erarbeiten. Ein Großteil dieses Vertrauens ist im Zuge der Finanzkrise verloren gegangen und dem Argwohn gewichen, dass die Investmentexperten bei Anlageempfehlungen in erster Linie auf die eigene Provision schielen.

Ein derzeit viel diskutierter Weg, das Vertrauen zurückzugewinnen, ist die Honorarberatung. Dabei bezahlt der Klient eine Beratungsgebühr, die sich meist nach dem Zeitaufwand oder der Vermögensperformance richtet, er muss aber keine versteckten Kosten fürchten. Denn der Berater oder das Geldinstitut erhalten im Unterschied zum bislang üblichen Modell keinerlei Vertriebsprovision, sondern verdienen nur an den Kundenhonoraren. Der Berater unterliegt nicht dem Druck, provisionsträchtige - oder als Bankangestellter: hauseigene - Finanzprodukte an den Mann bringen zu müssen.

In Deutschland fristet die Honorarberatung mit rund einem Prozent Marktanteil noch ein Nischendasein, während sie im Ausland bereits eine größere Rolle spielt. In Großbritannien soll die Beratung gegen Honorar in wenigen Jahren sogar gesetzlich vorgeschriebener Standard sein. Nach Ansicht einiger Experten wird sie auch hierzulande in Zukunft an Bedeutung gewinnen. Wer sich ernsthaft für eine Karriere im Beratungsbereich interessiert, sollte sich also mit dem Thema auseinandersetzen.

Angestellte Honorarberater arbeiten in Deutschland vor allem bei einem der wenigen Geldinstitute wie der Quirin Bank, die sich diese noch seltene Form der Beratung auf die Fahnen geschrieben haben. Der überwiegende Teil allerdings ist selbstständig tätig. Wobei hier eine Definitionslücke klafft: Den Honorarberater als klar umrissenes Berufsbild gibt es in Deutschland noch nicht. Wie die Leitlinien aussehen könnten, formuliert Dieter Rauch, Geschäftsführer des Verbundes Deutscher Honorarberater (VDH): "Honorarberater dürfen sich nur ihr Wissen und ihren Zeitaufwand vergüten lassen. Sie müssen neutral und transparent arbeiten, und sie dürfen weder offene noch versteckte Vergütungen von Fondsgesellschaften oder Versicherern annehmen."

Wie das in der Praxis funktioniert, lehrt zum Beispiel das IFH Institut für Honorarberatung, eine Tochter des VDH. Es bietet einen dreimonatigen Lehrgang mit dem Abschluss "Geprüfter Honorarberater (IFH)" an, der auf eine Existenz als selbstständiger Berater vorbereitet. Der Kurs vermittelt Basiswissen zu unterschiedlichen Honorarmodellen, rechtlichen Fragen und zum Aufbau eines Kundenstamms. Zielgruppe sind nicht nur Finanzberater mit Berufserfahrung, sondern auch Absolventen wirtschaftswissenschaftlicher Studiengänge sowie Bankmitarbeiter, die es in die Freiberuflichkeit drängt.

Das Einkommen eines selbstständigen Honorarberaters richtet sich nach der Anzahl seiner Klienten und seinem Beratungsaufwand. Je nach Vergütungsvereinbarung ist es auch von der Größe des betreuten Vermögens abhängig. Für eine Erstberatung können zwischen 90 und 250 Euro berechnet werden, weitere Beratungsstunden kosten im Schnitt rund 130Euro.

Wer sich für Karrieremöglichkeiten als angestellter Honorarberater interessiert, ist bei der Quirin Bank gern gesehen. "Wer zu uns kommt, ist hoch motiviert und offen für Neues", sagt Sandra Eppler, Personalleiterin des Finanzinstituts in Berlin. Voraussetzung ist ein Abschluss in Wirtschaftswissenschaften oder Jura sowie absolvierte Praktika im Finanzbereich. Als "Vermögensbegleiter", so der Unternehmensterminus, bekommen die Berater zusätzlich zu ihrem Festgehalt einen Anteil der Honorare ausgezahlt. Und da diese auch von der Entwicklung des Klientenvermögens abhängen, "gewinnt der Berater, wenn der Kunde gewinnt", sagt Eppler. Wenn das keine vertrauensbildende Maßnahme ist.

© 2010 Handelsblatt GmbH

Verlags-Services für Werbung: [www.iqm.de](http://www.iqm.de) (Mediadaten) | Verlags-Services für Content: [Content Sales Center](#) | [Sitemap](#) | [Archiv](#) | [Schlagzeilen](#)

Powered by [Interactive Data Managed Solutions](#)

Keine Gewähr für die Richtigkeit der Angaben. Bitte beachten Sie auch folgende [Nutzungshinweise](#), die [Datenschutzerklärung](#) und das [Impressum](#).