Honorarberatung

Unter Einsatz von Investmentfonds und geschlossenen Fonds

Autor + Kontakt

Dieter Kern
Geschäftsführer
CFP, CEP, Finanzökonom (ebs)
Trigonus Financial Solutions GmbH

Tel.: +49 (0)6181-90 80 61 10
info@trigonus.de
www.trigonus.de

Für den Anleger stellt sich die Frage, welchen Nutzen er aus einer qualifizierten, neutralen Honorarberatung ziehen kann. Hierzu ist es erforderlich, einen Blick auf die Marktteilnehmer im Bereich der Kapitalanlagen zu werfen.

Schlagworte:

- **Produktinteresse vs. Kundeninteresse**
- **Strukturierung ist entscheidend**

Nutzen der Honorarberatung

Marktteilnehmer sind vor allem strukturierte Großvertriebe, Banken und die sogenannten freien Finanzdienstleister. Der Anleger erhält eine „kostenlose Beratung", da die Entlohnung in Form von Provisionen aus den vermittelten Produkten erfolgt. In welcher Höhe und in welchen Intervallen Provisionen fließen, wird in den seltensten Fällen transparent gemacht. Die provisionsorientierte Beratung ist zwangsläufig an Produktinteressen gekoppelt.

Wie ist nun die Vorgehensweise im Rahmen einer Honorarberatung? Im unentgeltlichen Erstgespräch mit dem interessierten Anleger wird der Auftragsumfang geklärt und die Honorarhöhe festgelegt. Die Abrechnung erfolgt auf Stundenbasis, pauschal, oder aus einer Kombination der vorgenannten Modelle.

Die angebotenen Honorar-Dienstleistungen gehen von der reinen Depotanalyse/Depotstruktur über die alle Vermögensklassen beinhaltende Vermögenstruktur-Beratung bis hin zum ganzheitlichen Finanzplan nach den Grundsätzen ordnungsgemäßer Finanzplanung und Vermögensnachfolgeplanung.

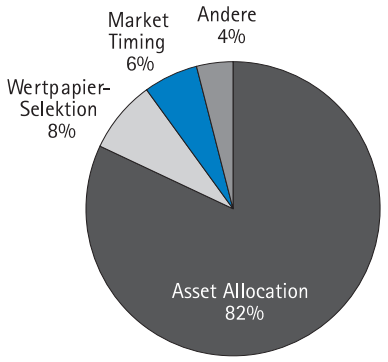
Die vier Kernfragen zur Vermögensstruktur und -entwicklung

Eine Umfrage unter vermögenden Privatkunden führte zu dem Ergebnis, dass eine umfassende Beratung die Beantwortung der vier Kernfragen zur Vermögensstruktur und -entwicklung zum Inhalt haben soll:

1. In welchen Vermögenswerten steckt mein Vermögen?
2. Welche Erwartungen habe ich bezüglich der künftigen Entwicklung meines Gesamtvermögens?
3. Welche Performance und Liquidität erzeugt mein Gesamtvermögen in seiner derzeitigen Struktur unter optimistischen und pessimistischen Prämissen?
4. Welche Effekte kann ich durch Umschichtungen erzielen? Wie würde sich die Performance, die Liquidität und das Chancen/Risiko-Profil meines Gesamtvermögens verändern, wenn ich bestimmte Umschichtungen vornehme?

Die Ausführungen machen deutlich, dass im Rahmen einer Honorarberatung die ganzheitliche Vermögensstruktur Schwerpunkt der Beratung ist. Diese Vorgehensweise wird durch eine Studie von Feri Trust aus dem Jahre 2002 untermauert, dargestellt in folgender Grafik:

Komponenten des Anlage-Erfolgs



Der zweistufige Beratungsprozess

Stufe 1: Datenerfassung

Am Anfang steht die reine Fleißarbeit. Die relevanten Kundendaten sind zweckadäquat zu erfassen. Neben den persönlichen Daten sind dies vor allem:

- Anlagezweck und Ziele
- Einkommenssituation
- Anlagehorizont
- Anlageerfahrung (WPHG)
- Bestehende Vermögenswerte
- Erstellen der individuellen Risikopersönlichkeit

Risikopersönlichkeit

Eine zentrale Rolle spielt die Risikopersönlichkeit des Anlegers. Das Risikoverhalten im Umgang mit Geld ist einerseits die Einstellung zum Risiko an sich, andererseits dessen Kontrolle. Die Kontrolle ist die Motivation und die Fähigkeit, sich mit diesen Risiken auseinander zu setzen, deren Bedeutung abzuschätzen, diese zu steuern und zu kontrollieren.
Es werden vier Risikotypen unterschieden: Der Vorsichtige, der Kontrollierte, der Risikofreudige und der Zielstrebige.

Stufe 2: Ermittlung der optimalen Vermögensstruktur

Die Risikopersönlichkeit wird nach einem wissenschaftlichen Verfahren nach Professor Bengelmann ermittelt. Die Anlageerfahrung wird analog den Erfordernissen nach dem Wertpapierhandelsgesetz dokumentiert. Hier fließen auch die bestehenden Vermögenswerte und die Einkommenssituation des Anlegers ein. Aufgrund der wissenschaftlichen Auswertung wird nun die optimale Struktur ermittelt und die Kennzahlen zu Risiko und Performance für das Gesamtportfolio ausgewiesen. Diese basieren auf der Volatilität und dem Future Adjusted Markowitz Estimator (F.A.M.E).

Dieses Verfahren berechnet auf Basis der historischen Wertentwicklung allgemeiner Indices eine Schätzung für die nächsten 12 Monate.

Value At Risk Ansatz

Um das Gewinn- und Verlustpotential einer Anlagestrategie zu beurteilen, greifen wir auf den Value At Risk Ansatz zurück, der im institutionellen Bereich als führend bezeichnet werden kann. Dieser ermöglicht Aussagen über das maximale Verlustpotential einer Anlagestrategie. Mit Hilfe dieses Verfahrens wird die Spannbreite der vermutlichen Wertentwicklung des Portfolios im Betrachtungszeitraum anhand der gegebenen Risiko- und Performancewerten bestimmt. Entscheidend für den Anleger ist die untere Grenze, die vom Portfolio nach der angenommenen Anlagedauer mit einer 95%igen Wahrscheinlichkeit nicht unterschritten wird. Im Anschluss an den Beratungsprozess zur Vermögensstruktur geht es nun in die Produktauswahl.

Produktauswahl

Investmentfonds

Die Auswahl der Investmentfonds erfolgt gemeinsam mit dem Kunden. Mithilfe diverser Fondsanalyseprogramme sowie quantitativer und qualititativer Rankings und Ratings werden für den Kunden transparent und nachvollziehbar die Fonds ausgesucht. Die quotale Aufteilung ergibt sich aus der zuvor ermittelten Vermögensstruktur.

Geschlossene Fonds

Die geschlossen Fonds sind primär als unternehmerische Beteiligungen konzipiert. In aller Regel beteiligt sich der Anleger als Kommanditist an einem geschlossen Fonds in der Rechtsform GmbH & Co.KG. Das Risiko ist bei einer KG Beteiligung auf die Einlage beschränkt, eine Nachschusspflicht besteht nicht. Dem Totalverlustrisiko stehen lukrative, steueroptimierte Erträge gegenüber. Diese Anlagen sind vor allem für vermögende Anleger interessant. In den letzten Jahren ist ein deutlicher Trend weg von den reinen Steuersparmodellen hin zu steueroptimierten Ertragsmodellen zu erkennen. Auch im Rahmen von schenkung- und erbschaftssteuerlichen Aspekten spielen geschlossene Fonds eine wichtige Rolle.

Ein ausgewogenes Beteiligungsportfolio generiert auch in Krisenzeiten eine positive Performance, wohingegen traditionelle Investments wie Aktien auf Krisen sehr sensibel reagieren.

Jahresrendite von alternativen Anlageklassen in Krisenzeiten (Durchschnittswerte)

Krise	Geschlossene Fonds
Börsencrash (1987)	5,10 %
Golfkrieg (1990)	5,70 %
Asienkrise (1997)	6,02 %
Russland- und LCTM-Krise (1998)	5,97 %
11. September 2001	6,20 %

Quelle: Infinanz Research 08/2005

Die Untersuchung dokumentiert den Diversifikationseffekt eines Beteiligungsportfolios in Verbindung mit einem konservativen Depot aus Aktien und Renten, welches sehr oft bei vermögenden Kunden vorzufinden ist. So kann die Schwankungsbreite bei gleichzeitiger leichter Renditeerhöhung deutlich reduziert werden. Mit Hilfe der Sensitivitäts-Analyse kann der Anleger gemeinsam mit dem Honorarberater die Auswirkungen verschiedener Szenarien auf sein Gesamtvermögen beurteilen.

Auswahlprozess:

Die Auswahl der Beteiligung erfolgt im ersten Schritt mit einer speziellen Analysesoftware. Die Beteiligungen werden dort hinsichtlich

- Prognosesicherheit
- Chancen- und Risikopotential
- Fungibilität
- Prospektierungsqualität und
- Zielgruppe

analysiert. Die Analysesoftware ermöglicht einen schnellen und transparenten Vergleich unterschiedlicher Angebote und liefert gleichermaßen eine umfassende Datenbank bereits emittierter Beteiligungen.

Unsere Erfahrungen zeigen, dass das direkte Einbeziehen des Anlegers in den Analyse- und Auswahlprozess sehr zur Transparenz und Verständlichkeit beiträgt. Er entwickelt seine Anlagestrategie gemeinsam mit dem Honorarberater. Die fortlaufende periodische Betreuung rundet den kompletten Beratungsprozess ab. Wir empfehlen mindestens ein umfassendes Strategiegespräch pro Jahr.

Anlegernutzen:

Der Investor erhält eine nachweislich produktneutrale, unabhängige und vor allem transparente Beratung. Ferner ist die Honorarberatung für den Kunden wesentlich günstiger als der klassische Provisionsvertrieb. Dies soll am nachfolgenden vereinfachten Beispiel verdeutlicht werden.

Der Investor plant eine Schiffsbeteiligung über 100.000 € zu zeichnen. In aller Regel fällt ein Agio von 5% an, damit werden 105.000 € zur Zahlung fällig. Neben dem Agio (Außenprovision) wird für den Vermittler noch eine Innenprovision gezahlt. Diese beträgt bei Schiffsbeteiligungen in der Regel 5-10%, sodass insgesamt 10-15% Provisionen an den Vertrieb fließen. Hier besteht natürlich die Gefahr, dass eher zum hochpreisigen Modell gegriffen wird. **Der Ausweg: Honorarberatung.**

Im Rahmen eines Honorarmandates zahlt der Investor eine jährliches Honorar von 1% der Beteiligungssumme. Im Gegenzug werden sämtliche Provisionen ausgekehrt. Diese sollte der Anleger zur Erhöhung seiner Beteiligung verwenden.

Beispiel: bei Annahme von 15% Provision wird aus 100.000 € Anlagesumme eine Netto-Investition von 115.000 €. Bei 8% Anfangsausschüttung finanziert sich die jährliche Servicefee aufgrund der um 1.200 € höheren Ausschüttung von selbst.

Der geldwerte Vorteil für den Investor ist offensichtlich. Die Produktneutralität ist durch die Auskehr der gesamten Provisionen in jedem Fall gewährleistet.

Nutzen für Steuerberater und Wirtschaftsprüfer:

Das Honorarmodell hat sich nicht nur im Endkundengeschäft bewährt. Immer mehr Steuerberater und Wirtschaftsprüfer haben die Vorteile der Kooperation mit einem Honorarberater erkannt und nutzen unsere Zugänge zu transparenten Honorarmodellen in allen Facetten zum Vorteil für Ihre Mandanten.

Fazit:

Fazit: Das Zeitalter der Honorarberatung in der Finanzdienstleistung hat gerade erst begonnen. Aktuell hält im Handel und Konsum die Geiz ist Geil Mentalität Einzug. Dies steht im direkten Einklang mit der Honorarberatung. Warum? Das zu zahlende Honorar ist deutlich günstiger als die sonst üblichen, meist versteckten Provisionen.