

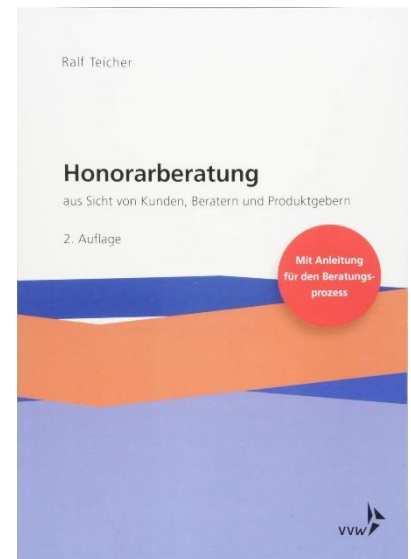


## Honorarberatung<sup>1</sup>

Ralf Teicher (Jg. 1969) ist Leiter der Akademie con.fee und arbeitet dort als Trainingsexperte und Strategieberater (con.fee AG ist eine 2005 gegründete Gesellschaft in Bonn, die 200 unabhängigen Honorarberatern eine Plattform bietet). Im vorliegenden Buch geht Teicher der Frage nach, wie das Modell der Honorarberatung Vermittlern hilft, verloren gegangenes Vertrauen zurückzugewinnen und welche Vorteile daraus resultieren – für die Berater, die Kunden und die Produzenten von Finanzprodukten.

Das Thema Honorarberatung ist nicht neu, aber immer aktueller, will heissen: gefragt.

Die Marktentwicklungen und Rahmenbedingungen erfordern gemäss Autor ein gewisses Mass an Unabhängigkeit, damit ein persönlicher Berater beim Kunden weiterhin vor dem Robo Advisor steht. Die Digitalisierung kann den Wert des Beraters erhöhen, sofern er an seiner «Zukunftsfähigkeit» gearbeitet hat. Das setze aber voraus, dass der klassische umsatz- und produktorientierte Vertrieb sich transformiere in eine wert-orientierte, kundennutzen-ausgerichtete Beratungstätigkeit, die nachhaltige Qualität vor kurzfristigen Gewinn stelle. Die Nachfrage nach solch unabhängiger Beratung steige, so Teicher. So wichtig das Thema Altersvorsorge auch sei, die rein umsatzbezogene Vergütung führe zu Schäden in Milliardenhöhe durch die vielen vorzeitig stornierten Verträge und zeige Handlungsbedarf für regulatorische und vertriebliche Änderungen.



Ein kommunikativer Verkäufer ist noch kein qualifizierter Finanzplaner – eine anspruchsvolle Ausbildung kostet Geld. Es muss einem besser qualifizierten Berater also auch gelingen, dem Kunden dafür einen Mehrwert zu bieten. Die Honorarberatung bietet bereits an sich einen eigenständigen Wert, da die Beratung auch ohne Produktverkauf honoriert wird. Sie zeichnet sich aus durch eine produktunabhängige und ergebnisoffene Kundenorientierung; als derivative Finanzdienstleistung kann sie aber streng genommen nur durch den Kunden vergütet werden.

Teicher definiert sie wie folgt:

«Honorarberatung ist die unabhängige und hochwertige Finanzdienstleistung, die für komplexe Kundenanforderungen marktübergreifend individuelle Lösungskonzepte mit passgenauen Finanzprodukten entwirft. Sie unterliegt strengen gesetzlichen Regelungen insbesondere in Bezug auf ihre Unabhängigkeit und stellt hohe Anforderungen an die persönliche, fachliche und soziale Kompetenz der Berater».

Solch ein beratungsorientiertes Wertschöpfungsmodell setze eine weitgehende

<sup>1</sup> Ralf Teicher (2017) Honorarberatung aus Sicht von Kunden, Beratern und Produktgebern. VVW GmbH, Karlsruhe, ISBN 978-3-89952-940-1

Produktneutralität voraus und die Kernfunktion liege nicht mehr in Produktion und Distribution, sondern im Analysieren von segmentspezifischen Bedürfnissen und der Konzeption von Lösungen für die entsprechenden Problemstellungen. Diese hochwertige Dienstleistung ist nach Ansicht des Autors mit dem Massengeschäft nicht vereinbar.

Ausserdem skizziert Teicher einige Geschäftsideen für Honorarberater, stellt das Prinzipal-Agent-Problem sowie einige Pricing-Modelle vor und zeigt, welche Erfahrungen einige Honorarberater in der Praxis gesammelt haben.

Insgesamt ein sehr umfassender Überblick, der Vor- und Nachteile empirisch sauber herausarbeitet und wichtige Inputs für die Zukunft der Finanzplanung liefert. Wer ein gewisses Niveau in der Finanzplanung erreicht, wird sich früher oder später mit dem Thema Honorarberatung auseinandersetzen müssen. Better sooner rather than later!

© Reto Spring, Dipl. Finanzplanungsexperte NDS HF, CFP®  
Präsident Finanzplaner Verband Schweiz, CH-8702 Zollikon