

Honorarberatung in Deutschland

-

Ergebnisse einer Umfrage

© 2011, Prof. Weber GmbH

Kurzzusammenfassung

Für die Studie wurden die Antworten von 101 Honorarberatern ausgewertet. Wir haben uns bemüht Antworten von möglichst vielen verschiedenen Beratern zu bekommen und so ein möglichst breites Abbild der Honorarberatung zu ermöglichen. Da wir auf die freiwilligen Antworten angewiesen sind und da wir somit nicht jeden Berater erreichen, hängen die Ergebnisse von der resultierenden Stichprobe ab. Damit können sie auch natürlichen Verzerrungen unterliegen.

- Bei der Honorarberatung gibt es zwei Hauptsegmente. Im Segment Premiumsegment werden wenige Kunden mit hohem Vermögen betreut. Diese ermöglichen hohe Erträge und erlauben es, mehr Zeit mit jedem einzelnen Kunden zu verbringen. Im Vielkundensegment werden viele Kunden mit geringeren Vermögen betreut.
- Die Ausbildung der Berater ist sehr heterogen. Bank- und Versicherungsausbildungen sind häufig, Hochschulabschlüsse sind etwas seltener aber immer noch oft zu finden.
- Viele Honorarberater äußern den Wunsch, sich mit Kollegen und Fachleuten aus angrenzenden Bereichen auszutauschen.
- Über die Hälfte der Honorarberater ist noch nicht in einem Verband organisiert. Viele Honorarberater geben an, noch nicht den passenden Verband gefunden zu haben.
- Eine individuell angepasste Asset Allokation wird von den Beratern im Schnitt als der wichtigste Erfolgsfaktor für die Geldanlage gesehen.
- Passiv investierende Produkte werden bei der Beratung vorgezogen, diese werden individuell kombiniert.

Einleitung

Im Vergleich zur Provisionsberatung ist die Honorarberatung in Deutschland eine sehr junge Form der Anlageberatung. Dies zeigt sich auch am gegenwärtigen Stand der Gesetzgebung: Die Bundesregierung ist gerade dabei, die Honorarberatung erstmals umfassend zu regulieren. Die Prof. Weber GmbH hat dies zum Anlass genommen, die Formen und Ausprägungen der Honorarberatung in Deutschland anhand eines Fragebogens (101 Honorarberater nahmen teil) genauer zu analysieren. Die Ergebnisse dieser Analyse sind im Folgenden beschrieben. Zunächst geht die Studie auf das Marktumfeld ein, in der zweiten Hälfte wird dann der Beratungsprozess näher betrachtet.

Ergebnisse und Interpretation der Ergebnisse

Segmente in der Honorarberatungsbranche

In der Honorarberatung gibt es zwei große unterschiedliche Segmente. Einerseits gibt es Berater, die eher einen kleinen Kundenkreis haben, die Kunden sind dann meist sehr vermögend (Premiumsegment). Andererseits gibt es Berater, die mehr Kunden haben (Vielkundensegment). Diese sind dann im Durchschnitt meist nicht so vermögend wie Kunden im Premiumsegment.

	Mittelwert	Standard- abweichung	Median	Minimum	Maximum
geringstes Kundenvermögen	66	133	10	0	500
durchschnittliches Kundenvermögen	209	319	100	2	2000
höchstes Kundenvermögen	2450	5753	800	10	40000

Tabelle 1: geringstes, durchschnittliches und höchstes Kundenvermögen (in 1.000€). Beispiel zur Interpretation der Tabelle: Die Berater wurden nach dem geringsten betreuten Vermögen befragt. Im Durchschnitt beträgt dies 66.000€ (Mittelwert). Als Maß für die Schwankung ist die Standardabweichung angegeben, diese beträgt hier 133.000€. Wenn man alle angegebenen geringsten Kundenvermögen der Größe nach ordnet, beträgt das mittlere Vermögen dieser Aufreihung 10.000€ (Median). Das kleinste Vermögen, das von einem Berater auf die Frage „geringstes Kundenvermögen“ hin angegeben wurde, war 0€ (Minimum). Im Extremfall werden somit Personen ohne Vermögen beraten. Das höchste Minimalvermögen liegt bei 500.000€. Der oder die Berater mit dieser Angabe haben damit keine Kunden, die weniger als 500.000€ besitzen.

Im Durchschnitt betreut ein Honorarberater 195 Kunden, dabei reicht die Anzahl der beratenen Kunden allerdings von zehn Kunden im Premiumsegment bis zu 800 Kunden im Vielkundensegment. Das durchschnittliche Kundenvermögen liegt bei 209.000 €. Das kleinste Vermögen liegt bei 0 € im Vielkundensegment, während das höchste Kundenvermögen 40 Mio. € beträgt und damit dem Premiumsegment zuzuordnen ist (vgl. Tabelle 1 für die gesamten Daten zum Kundenvermögen).

Dementsprechend scheinen sich die Strategien für diese beiden Segmente zu unterscheiden. Während Kunden aus dem Premiumsegment wahrscheinlich höhere Honorare bezahlen können, müssen mehr Kunden aus dem Vielkundensegment betreut werden, um in diesem Segment den gleichen Verdienst zu erwirtschaften. Berater mit mehr Kunden aus dem Premiumsegment stehen tendenziell häufiger mit ihren Kunden in direktem Kontakt (Persönliches Gespräch, Telefon, Brief, E-Mail). Eine mögliche Erklärung könnte darin bestehen, dass höhere Honorare im Premiumsegment dazu führen, dass weniger Kunden notwendig sind um rentabel zu arbeiten. Es ist auch davon auszugehen, dass die Betreuung großer Vermögen tendenziell zeitaufwändiger ist. Durch die geringere Kundenzahl lässt sich der größere Aufwand leisten, da mehr Zeit für den einzelnen Kunden verfügbar ist. Es zeigt sich, dass Berater mit höherem durchschnittlichem Kundenvermögen häufiger mit jedem einzelnen Kunden in Kontakt stehen (vgl. Tabelle 2 zur Häufigkeit von Kundenkontakten nach Durchschnittsvermögen).

Durchschnittliches Kundenvermögen größer oder gleich 100.000€					
	Persönliches Gespräch	Telefon	Newsletter	Briefkontakt	E-Mail
gar nicht	2.6%	0.0%	34.2%	15.4%	2.6%
1 mal	30.8%	7.9%	7.9%	28.2%	5.1%
2-5 mal	64.1%	55.3%	26.3%	48.7%	35.9%
mehr als 5 mal	2.6%	36.8%	31.6%	7.7%	56.4%
Durchschnittliches Kundenvermögen kleiner 100.000€					
	Persönliches Gespräch	Telefon	Newsletter	Briefkontakt	E-Mail
gar nicht	7.1%	4.7%	53.5%	33.3%	9.3%
1 mal	64.3%	23.3%	18.6%	45.2%	18.6%
2-5 mal	28.6%	60.5%	20.9%	16.7%	48.8%
mehr als 5 mal	0.0%	11.6%	7.0%	4.8%	23.3%

Tabelle 2: Häufigkeit von Kundenkontakten über verschiedene Medien getrennt nach Kundenvermögen

Ausbildung der Honorarberater

Bislang gibt es keinen direkten Weg, wie beispielsweise einen Ausbildungsberuf, hin zur Tätigkeit als Honorarberater. Dementsprechend ist die Ausbildung der Honorarberater sehr heterogen. Viele haben eine Ausbildung aus dem Finanzbereich (Bankbereich, Versicherungsbereich) oder eine Fortbildung/ein Zertifikat speziell zur Anlageberatung (insgesamt 67 Nennungen, vgl. Abbildung 1). Eine weitere große Gruppe hat ein Studium absolviert (insgesamt 34 Nennungen, vgl. Abbildung 2). Diese Zahlen deuten darauf hin, dass der Weg hin zur Tätigkeit als Honorarberater bisweilen sehr individuell geprägt ist. Es scheint, dass ein Großteil der Honorarberater zunächst im Provisionsbereich tätig war und dann zur Honorarvergütung gewechselt ist. Darauf deuten auch die Zahlen zur bisherigen Berufserfahrung hin: Durchschnittlich haben die Teilnehmer der Studie 15

Jahre Berufserfahrung als Anlageberater, davon sind aber nur 4 Jahre als Honorarberater erworben worden. Ebenso gibt es Honorarberater, die auf ihren persönlichen Anlageerfahrungen aufbauend in die Beratung gewechselt sind und dementsprechend geringe Erfahrungen als Anlageberater und/oder als Honorarberater haben.

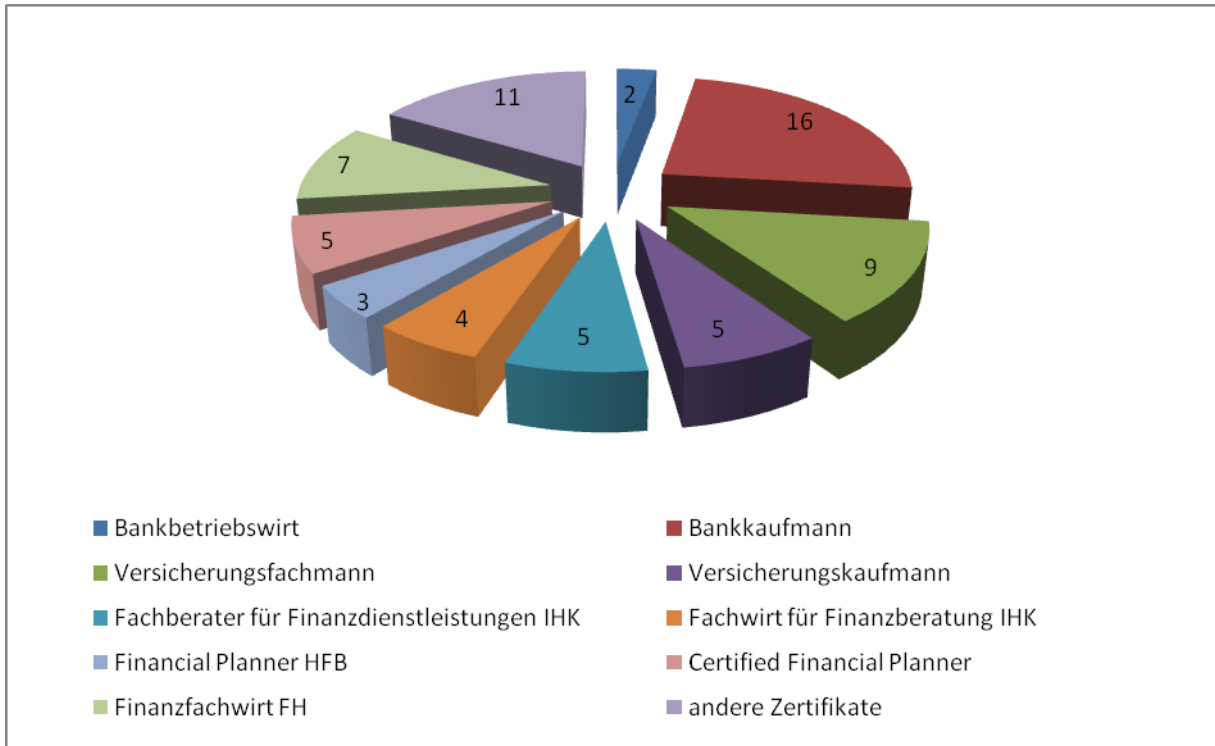


Abbildung 1: Ausbildungsberufe und Fortbildungen/Zertifikate

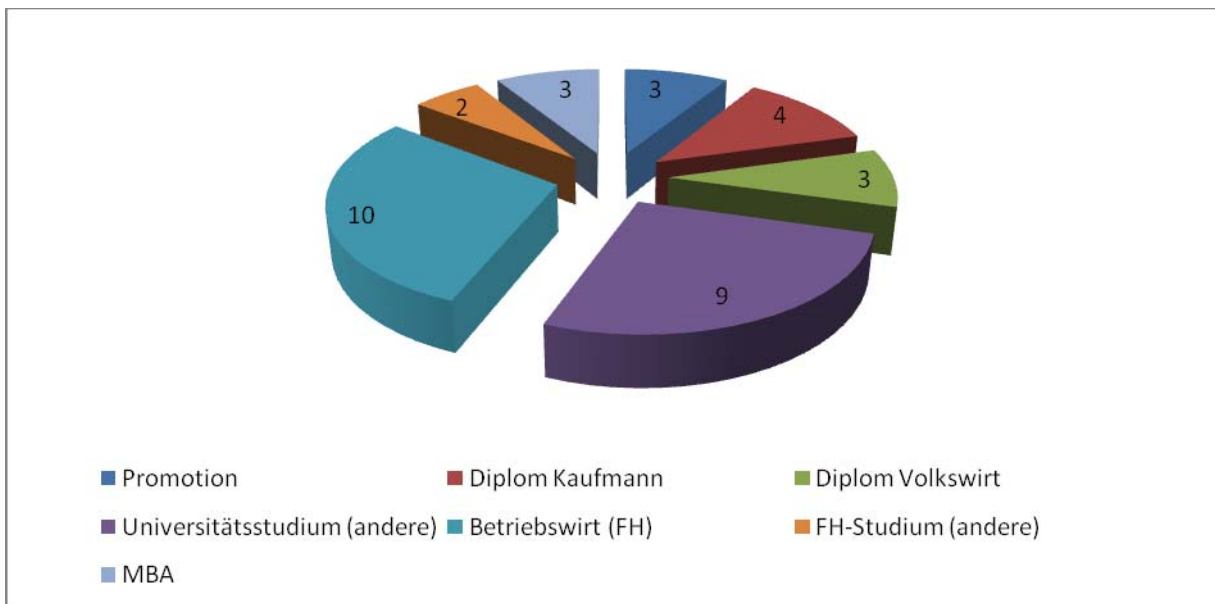


Abbildung 2: Studienabschlüsse

Austausch zwischen Honorarberatern und Austausch mit angrenzenden Berufsgruppen

Viele Berater haben in den Kommentarfeldern angegeben, dass sie sich mehr Kontakt zu direkten Kollegen und Kollegen aus angrenzenden Fachbereichen wünschen. Einerseits besteht das Bedürfnis, mit direkten Kollegen Wissen und Erfahrungen auszutauschen. Andererseits möchten viele ihr Wissen aus angrenzenden Bereichen wie der Steuerberatung oder der Rechtsberatung vertiefen um auch in Fragen, die mehrere Bereiche betreffen eine adäquate Lösung vorschlagen zu können. Dass es noch ein Bedürfnis nach mehr Kontakten mit direkten Kollegen gibt, könnte zum Beispiel darin begründet sein, dass über die Hälfte der Teilnehmer noch nicht in einem Verbund zusammengeschlossen sind und daher weniger Kontakte mit anderen Honorarberatern haben (siehe Abbildung 3 linke Seite).

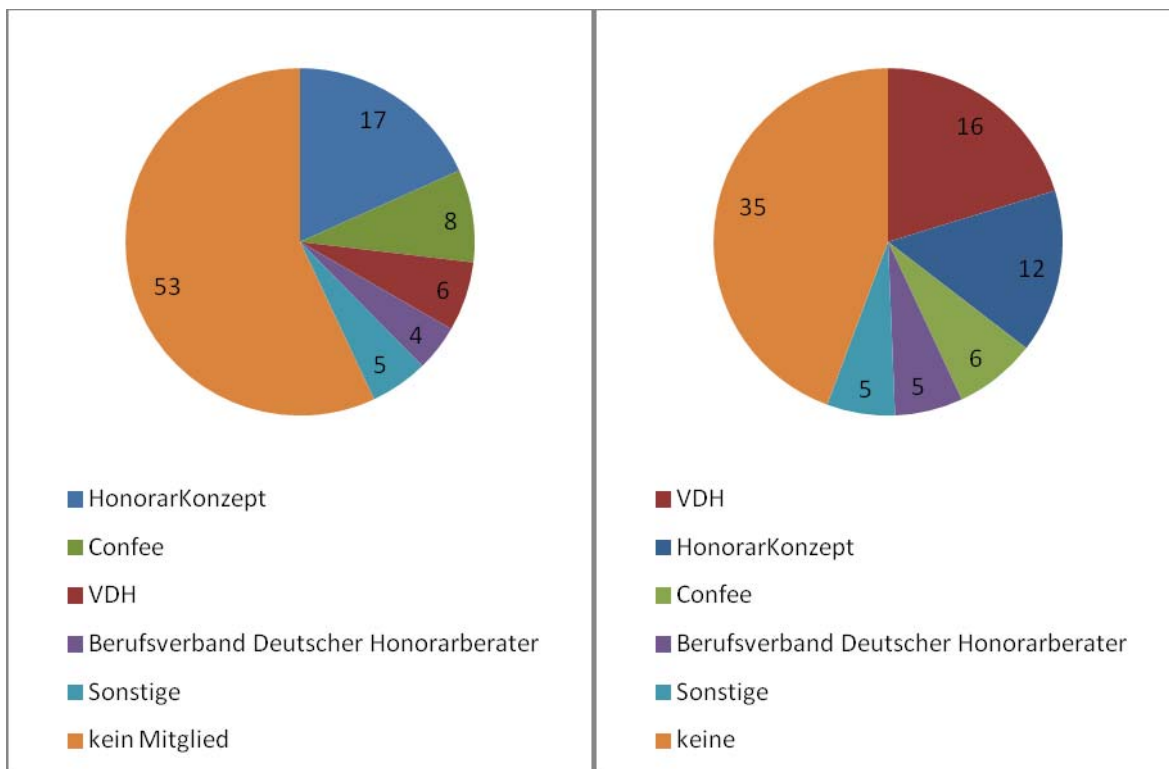


Abbildung 3: Mitgliedschaft in (links) und Interesse an (rechts) Honorarberaterverband/-verbund

Ein Drittel der Honorarberater hat bisher noch keinen Verband gefunden, der ihren Anforderungen entspricht (siehe Abbildung 3, rechte Seite). Ein häufiger Wunsch aus den schriftlichen Kommentaren war die Gründung von Regionalgruppen um persönliche Treffen zu ermöglichen. Dies könnte einen Ansatzpunkt für Verbände und Verbünde darstellen.

Kundenkontakt: Beratungsthemen

Neben dem Umfeld, in dem die Honorarberater agieren wurde auch der Kundenkontakt abgefragt und analysiert. Als häufigste Beratungsthemen wurden Altersvorsorge und Geldanlage angegeben,

gefolgt von Versicherungen. In den offenen Kommentaren spiegelt sich aber wider, dass die Beratungsthemen nicht auf den Bereich Finanzen limitiert sind. Häufig wurden etwa Schnittstellen mit dem Steuerrecht angegeben. Allgemein suchen Honorarberater den Kontakt zu angrenzenden Berufsgruppen wie z.B. zu Rechtsanwälten um Erfahrungen und Wissen in unterschiedlichen Bereichen auszutauschen. Dazu passt es auch, dass Honorarberater sich eher als Problemlöser sehen denn als Anbieter von Standardleistungen.

Erfolgsfaktoren und empfohlene Produkte

Honorarberater messen der Asset Allokation eine sehr hohe Bedeutung für den Anlageerfolg bei. Entscheidend ist also die Aufteilung auf verschiedene Anlageklassen, nicht so sehr die Auswahl einzelner Titel oder die Wahl des Anlagezeitpunkts. Wichtig ist den Honorarberatern aber auch, die Asset Allokation individuell auf den jeweiligen Kunden anzupassen. Die relative Wichtigkeit der Asset Allokation spiegelt sich auch in den häufigsten Anlageempfehlungen wider. Fonds werden viel häufiger empfohlen als Einzeltitel. Stock Picking ist eher ein Randthema.

An der Häufigkeit der empfohlenen Produkte zeigt sich auch, dass Honorarberater passive Produkte den aktiven Produkten vorziehen. Bei diesen Strategien wird die Rendite des Marktes als im Vorhinein bestmögliches Ergebnis angesehen und es wird nicht versucht, den Markt zu schlagen. Im Mittelpunkt der Empfehlungen stehen jeweils Aktienfonds, gefolgt von Rentenfonds und Rohstofffonds. Mischfonds, die bereits mehrere Komponenten enthalten, sind bei den aktiven Fonds mit an der Spitze, bei den passiven Fonds stehen sie am Ende der Empfehlungsliste. Dies deutet wiederum darauf hin, dass hier eine individuelle Anpassung der Asset Allokation vorgezogen wird, die durch unterschiedliche Fonds und unterschiedliche Fondsvolumina realisiert wird.

Fazit

Insgesamt hat sich gezeigt, dass der Honorarberatungsmarkt sehr heterogen ist. Dies gilt einerseits in Bezug auf die Kundensegmente- und Vermögen, andererseits gilt dies auch in Bezug auf die Ausbildung und die Arbeitsweisen der Berater selbst. Es bleibt abzuwarten, inwieweit die künftigen Regelungen für die Honorarberaterbranche zu einer Homogenisierung (von Teilen) des Honorarberatermarktes führen werden.