

Der Neue Finanzberater

Das Magazin für Berater und Vermittler von Finanz- und Versicherungsprodukten

Pioniere für eine neue Versicherungsberatung IDD-Umsetzung macht Honorarberatung attraktiv



→ 03

Der Referentenentwurf zur IDD-Umsetzung öffnet dem Honorarberater viele Möglichkeiten, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln, und schränkt den Makler ein.



→ 14

Entsparen im Alter

Philipp Schreiber zeigt auf, worauf beim Kapitalverzehr zu achten ist.



→ 24

Interessiert, aber ratlos

Wie Finanzberater und Makler die Generation Y am besten erreichen.



→ 26

Vertrauen in die Finanzberatung

Grundsätze für mehr Ethik in der Finanzberatung von Thomas Abel.



→ 30

Chance betriebliche Altersversorgung (bAV)

Erfolgsfaktoren, die entscheidend sind.

Ausgabe 04 / Dezember 2016

Editorial

→ 02

Jetzt schlägt die Stunde der Entscheidung

Aufmacher

→ 03

Pioniere für eine neue Versicherungsberatung

Recht + Politik

→ 09

Das Ende der Vertragsfreiheit

→ 11

Damit Makler künftig nicht mehr umsonst arbeiten

Finanzberatung

→ 14

Entsparen im Alter

→ 16

Gold als Investment – Fakten und Fantasie (Teil 2 von 2)

Neue Geschäftsmodelle

→ 23

Robo-Advisors bieten Beraterzugang

Versicherungsberatung

→ 24

Interessiert, aber ratlos

Berufspraxis

→ 26

Vertrauen in die Finanzberatung neu pflanzen

Szene + Leute

→ 28

Chance betriebliche Altersversorgung (bAV)

Editorial

Jetzt schlägt die Stunde der Entscheidung



Wenn der IDD-Referentenentwurf des Bundeswirtschaftsministeriums unverändert umgesetzt werden sollte, stehen Altmaklern schwierigere Zeiten bevor – mit noch größerer Abhängigkeit von den schrumpfenden Vergütungstöpfen der Versicherer. Demgegenüber wird die Honorarversicherungsberatung richtig attraktiv, insbesondere wenn man den Vergleich zur Finanzanlagenberatung zieht, wo Honorarberater kaum Vorteile gegenüber Vermittlern haben, eher Nachteile. Allerdings ist der Schritt in die Honorarberatung für die meisten Makler, die keine Erfahrung mit Nettotarifen oder Servicegebühren haben, ein sehr großer, der überlegt sein will. Er bedeutet einen Schritt in die unternehmerische Freiheit mit allen Chancen und Risiken. Für junge Versicherungsberater ist die Neuregelung ein Geschenk: Sie können von zahlreichen Vorteilen gegenüber Maklern profitieren, ohne mit Altlasten hadern zu müssen.

Ihr Eric Czotscher
Verantwortlicher Redakteur

Ende von Mischmodellen und Durchbruch für Honorarberater?

Neuordnung der Versicherungsvermittlung

Mit der Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) will die Bundesregierung ein Honorarannahmeverbot für Versicherungsvermittler durchsetzen. Vermittler sollen künftig ausschließlich von Versicherungsunternehmen bezahlt werden und nicht (zusätzlich) vom Kunden. Dies sieht der Referentenentwurf des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie von Ende November 2016 vor, der den Parteien und beteiligten Interessengruppen nun zur Diskussion vorliegt. Die IDD muss spätestens bis Februar 2018 in deutsches Recht umgesetzt werden.

Bleibt es beim Entwurf, müssen einige Versicherungsvermittler ihre neuen Geschäftsmodelle auf den Prüfstand stellen, die sie als Antwort auf Provisionskürzungen durch die Versicherer und steigenden Beratungsaufwand jüngst entwickelt hatten. Dazu gehören Servicegebühren für die Versicherungsvertragsverwaltung und -erfüllung sowie Honorare für die Vermittlung von Nettotarifen.

Alternativ könnten sie sich künftig aber auch für eine Umregistrierung zum „Honorar-Versicherungsberater“ entscheiden, der nun erstmals eingeführt werden soll. Diesem stehen alle Türen offen: Er darf zu Versicherungen beraten, ohne eine Vermittlungsabsicht haben zu müssen, er darf Honorare und Servicegebühren erheben, und er kann Netto- und Bruttotarife vermitteln. Im zweiten Fall muss er den Versicherer nur dazu veranlassen, die Provision (zu 80 Prozent) an den Kunden auszukehren. Ein weiterer Vorteil: Der Honorarberater unterliegt keiner Stornohaftung. Ungewiss ist derzeit noch, wie der Berater nach der Umstellung auf Honorare mit Altverträgen und Bestandsprovisionen verfahren muss.

Die Bundesregierung will durch strikte Trennung von Provision und Honorar die Honorarberatung für Versicherungen fördern. Dies war ihr bei der Beratung für Finanzanlagen nicht gelungen. Dort sind Mischmodelle weiter möglich. Deshalb sind nur wenige Vermittler auf die Honorar-Finanzanlagenberatung umgestiegen.

Renditechancen in der neuen bAV-Welt

Referentenentwurf bringt Sozialpartnermodell

Anfang November 2016 veröffentlichte das Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) einen Entwurf für ein „Betriebsrentenstärkungsgesetz“, mit dem die Koalitionsregierung die Verbreitung der betrieblichen Altersversorgung (bAV) in kleinen und mittleren Betrieben erhöhen will. Der Fokus liegt auf dem sogenannten Sozialpartnermodell. Damit führt das BMAS einen weiteren Durchführungsweg bzw. eine zweite „Welt“ in die bAV ein. Arbeitgeber, die das neue Modell auf der Basis eines Tarifvertrags verpflichtet oder freiwillig einführen, müssen demnach nicht mehr für die Altersversorgung ihrer Mitarbeiter haften. Es gilt im Prinzip eine reine Beitragszusage für die Entgeltumwandlung und mögliche Arbeitgeberzuschüsse. Was am Ende dabei herauskommt, wird eine vorgegebene „Zielrendite“ in Aussicht stellen, ohne dass die Arbeitgeber dafür einstehen müssen. Auch die Versicherer dürfen im Sozialpartnermodell keine Garantien in ihren bAV-Produkten anbieten. Das Kapitalmarktrisiko trägt also die Arbeitnehmerseite. Der Vorteil: Auch die Renditechancen vereinnahmt künftig der Arbeitnehmer. So werden in der bAV auch höhere Aktieninvestments zum Beispiel mit ETFs möglich.

Pioniere für eine neue Versicherungsberatung

Geplante IDD-Umsetzung macht Honorarberatung attraktiv

Text: Eric Czotscher



Durch den Referentenentwurf zur IDD-Umsetzung wird das Maklergeschäft unattraktiver. Die Chance liegt im Aufbruch zu neuen Ufern.



Quo vadis? Versicherungsvermittler müssen sich zwischen Beratung und provisionierter Vermittlung entscheiden, wenn der Referentenentwurf so umgesetzt wird.

© mariakraynova/iStock/Thinkstock/Getty Images

Ein nachhaltiges Geschäftsmodell, stabile Einnahmen und eine bessere Reputation für den Makler auf der einen Seite und auf der anderen Seite preisgünstige, transparente Tarife und ein exzellenter Service für die Kunden: Honorar- und Servicemodelle sind ein Schritt in die neue Welt der Finanzberatung. Einige Makler sind diesen Schritt bereits gegangen und haben gute Erfahrungen damit gemacht. Sie konnten alte und neue Kunden davon überzeugen, in die Honorarberatung zu wechseln. Damit zahlen die Kunden die Vergütung direkt an den Makler, und ihre Verträge werden soweit möglich auf provisionsfreie Nettotarife umgestellt.

In den vergangenen Jahren haben einige Versicherungsmakler – bevor sich die Bundesregierung Gedanken über die Umsetzung der EU-Vertriebsrichtlinie IDD machte – neue, kundenfinanzierte Geschäftsmodelle für die Vermittlung von Nettotarifen und für Dienstleistungen rund um Versicherungen entwickelt. Sie bieten ihren Kunden einen Vorzugsservice und kostenreduzierte Produkte gegen Honorar bzw. Servicegebühr. Auf diese Weise wurden diese Makler unabhängiger von den (sinkenden) Courtagen der Versicherer. Damit endete auch die Quersubventionierung der Beratung von Nichtkäufern – jeder zahlt für die Leistung, die er bekommt.

Erste Servicemodelle bei Versicherungen

Die Honorarvermittlung von Nettopolice hat vor allem bei kapitalbildenden Lebens- und Rentenversicherung eine gewisse Verbreitung gefunden. Gerade bei fondsgebundenen Lebensversicherungen sind die Einsparmöglichkeiten teils so drastisch, dass kaum ein unabhängig beratener Kunde auf Nettotarife verzichtet. Dies gilt noch mehr bei der Verwendung von ETFs statt aktiver Fonds.

Aber auch bei Sachversicherungen gibt es erfolgreiche Geschäftsmodelle auf Gebührenbasis. Zu den Pionieren gehören der Reinbeker Makler und Finanzanlagenvermittler Dirk-Oliver Gerdum, Bernd Krause vom Versicherungsbüro Weinbachtal und Holger Steiniger vom Maklerservice Greiz. Sie bieten ihren Kunden gegen eine monatliche Pauschale umfassende Versicherungsbetreuung und – soweit möglich – Nettotarife. Alle drei berichten, dass sie die meisten Altkunden nach einer Übergangsphase von rund zwei Jahren vom neuen Konzept überzeugen konnten. Auch finanziell hat sich der Umstieg gelohnt – die drei sind weitgehend unabhängig von Courtagen. Außerdem ist ihr Ansehen bei den Kunden gestiegen. „Ich bin nicht mehr Verkäufer, sondern Experte für Versicherungsfragen“, wie Holger Steiniger betont.

Auch Versicherer erkennen den Trend und bieten zunehmend Nettopolice an, wobei die Interessen des Provisionsvertriebs weiter im Vordergrund bleiben. Versicherer wie Inter sprechen von einem spürbaren Zuwachs im Nettogeschäft. Auch auf Honorarberatung spezialisierte Maklerpools wie con.fee, Honorarkonzept oder VDH spüren den Aufschwung. Durch das neue Gesetz könnte es zu einem verstärkten Wachstum bei Nettotarifen und Honorarberaterdienstleistungen kommen.

Allerdings schätzen Verbraucherschützer und „echte“ Honorarberater die Honorarvermittlung von Nettotarifen bzw. die Kombination von Honorar- und Provisionsvergütung nicht. Bei der Honorarvermittlung ist die Vergütung ähnlich wie in der Provisionsvermittlung abhängig vom Produktverkauf – der Kunde wird also nicht ergebnisoffen beraten. Zum anderen unterliegen Mischmodelle einem Interessenkonflikt: Der Makler kann dem Kunden fallweise Honorar- oder Provisionsvergütung anbieten, je nachdem was lukrativer ist.

Reine Honorarberatung ohne Vermittlungsabsicht war bisher nur im Unternehmensgeschäft möglich oder für Versicherungsberater (§ 34e GewO). Letztere unterlagen allerdings Einschränkungen bei der Versicherungsvermittlung, zumindest durften sie keine Bruttopolicen vermitteln.

IDD-Umsetzung trennt Berater von Vermittlern

Mit der Neuregulierung stehen dem Honorar-Versicherungsberater, der den bisherigen Versicherungsberater ersetzt, alle Wege offen. Wenn das Gesetz so umgesetzt wird, darf ein Honorar-Versicherungsberater auch ohne Vermittlungsabsicht, also ergebnisoffen, gegen Honorar zu Versicherungen beraten. Er darf seine Mandanten auch außergerichtlich gegenüber Versicherern vertreten. Außerdem darf er die gesamte Palette von Netto- als auch Bruttopolicen gegen Honorar vermitteln. Damit bekommt der unabhängige Berater auch Zugang zu Tarifen von Versicherungen, die nicht mit Maklern zusammenarbeiten.

Vermittelt der Berater einen Bruttotarif, muss er den Versicherer dazu veranlassen, die in der Police enthaltene Provision dem Kunden auf dem Prämienkonto gutzuschreiben (allerdings nur zu 80 Prozent; die restlichen 20 Prozent dienen der Kostendeckung). Der Stornohaftung unterliegt der Honorarberater nicht. Eine Provisionsweitergabe, die über das eigene Konto läuft, soll weder dem Vermittler noch dem Honorarberater erlaubt sein, was allerdings der aktuellen Rechtsprechung widerspricht.

Auch kann der Honorar-Versicherungsberater Dienstleistungen gegen einmalige oder laufende Servicegebühren anbieten. Allerdings unterliegen die Honorare anders als die Vermittlungscourtagen der Umsatzsteuer – das kann für Kunden



Für den Kunden kommt es am Ende auf gute Beratungsqualität und eine Empfehlung ohne Interessenkonflikte an.

im Einzelfall auch höhere Kosten bedeuten. Ob in der Honorarvermittlung eine Umsatzsteuer anfällt, ist noch ungewiss.

Makler mit eingeschränkten Möglichkeiten

Demgegenüber schränkt der Entwurf die Geschäftsmöglichkeiten der Versicherungsvermittler (Makler und Vertreter) im Vergleich zu heute erheblich ein. Sie dürfen sich künftig nur noch von Versicherern vergütet lassen – mit Provision bzw. Courtage – und nicht mehr vom Kunden. Die Tätigkeit der Vermittler umfasst laut Gesetzesentwurf die Versicherungsvermittlung, die Verwaltung und Erfüllung von Versicherungsverträgen und die Bereitstellung von Informationen über Versicherungstarife im Internet (zum Beispiel als Vergleichsportal). Makler dürfen nur noch Bruttotarife vermitteln.

Die Versicherer sind in ihrer Vergütungspolitik künftig insoweit eingeschränkt, dass sie nicht dem besten Kundeninteresse widersprechen darf. Sie dürfen also durch den Vertrieb nicht bestimmte Produkte „pushen“, wenn es Produkte gibt, die dem Kundenbedarf besser entsprechen. Interessenkonflikte müssen offengelegt bzw. organisatorisch unterbunden werden. Provisionen dürfen sich nicht nachteilig auf die Beratungsqualität auswirken.

Das Ende der Servicegebühren für Makler?

Aufgrund des geplanten Honorarannahmeverbots müssen sich Makler, die heute bereits mit Servicegebührenmodellen arbeiten oder Nettopolicen gegen Honorar vermitteln, für ein Modell entscheiden. Wenn sie das Rad nicht zurückdrehen und künftig wieder ausschließlich von Courtagen abhängig sein wollen, müssen sie sich künftig als Honorar-Versicherungsberater registrieren. Nur dann können sie ihren Kunden weiterhin Nettopolicen anbieten.

Insoweit hat Norman Wirth, Geschäftsführer des AfW, recht, der hervorhebt, dass Maklern, die in den vergangenen Jahren begonnen haben, sich mit alternativen Vergütungsmodellen von Courtagen unabhängiger zu machen und ihre Servicepalette zu erweitern, mit der neuen Regelung das Wasser abge-



Einige Vermittler sind auf dem Markt vorausgespracht und setzen bereits heute auf Servicepauschalen, Honorare und Nettotarife.

graben wird. Allerdings ziehen manche dieser Makler ernsthaft in Erwägung, komplett auf Honorarberatung umzustellen. Schwierig wird es für Makler, die noch keine Erfahrung mit Nettopolicen oder Servicegebühren gemacht haben. Denn es ist schwierig, das Geschäftsmodell über Nacht umzustellen. Somit könnte das neue Gesetz die Verbreitung der Honorarberatung zunächst eher bremsen, bis sich am Markt erfolgreiche Geschäftsmodelle etabliert haben.

Der Makler Dirk-Oliver Gerdum zumindest will nicht mehr zurück zur Courtage. Für ihn kommt die Registrierung als Honorar-Versicherungsberater durchaus in Frage. Dies gilt auch für Bernd Krause und Holger Steiniger. „Ich will das Rad nicht mehr zurückdrehen. Für mich gibt es keine Alternative zum Honorar-Versicherungsberater“, hebt Krause hervor. Und Steiniger sagt: „Der Referentenentwurf kommt mir sehr entgegen. Was darin über den Honorar-Versicherungsberater steht, beschreibt genau meine jetzige Tätigkeit als Makler mit Servicegebührenmodell.“

bleiben Ausnahmen?

Eine Ausnahme für die zusätzliche Maklervergütung könnte es aber auch in Zukunft geben. Die Juristen sind sich nicht einig, aber wenn der Makler besondere Mehrwertdienstleistungen anbietet, die nichts mit Versicherungsvermittlung oder der Verwaltung und Erfüllung bestehender Verträge zu tun haben, könnte er dafür vielleicht eine Gebühr nehmen. Ein oft genanntes Beispiel ist ein elektronischer Versicherungsordner. Auf jeden Fall darf der Vermittler Unternehmen und deren Mitarbeiter gegen Honorar beraten, beispielsweise in der bAV (siehe Seite 28).

Die IDD muss bis zum 23. Februar 2018 in nationales Recht umgesetzt werden. Bis 12. Dezember werden Stellungnahmen zum Referentenentwurf gesammelt. Danach erfolgt möglicherweise eine erste Überarbeitung. Der Entwurf könnte noch am 21. Dezember vom Kabinett beschlossen werden. Dann beginnt das parlamentarische Verfahren, bevor es wahrscheinlich vor der parlamentarischen Sommerpause 2017 zur Verabschiedung des Gesetzes kommt.

Experten zum Gesetzesentwurf zur IDD-Umsetzung exklusiv für „Der Neue Finanzberater“

Gerd Billen, Staats- sekretär für Verbrau- cherschutz im BMJV



Mit dem Gesetzesentwurf zur Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) in deutsches Recht wollen wir, entsprechend der Koalitionsvereinbarung, die Honorarberatung im Versicherungsbereich stärken. Insbesondere soll es künftig eine ganz klare Trennung zwischen Provisionsvermittlung und Honorarberatung geben. Honorarberater werden in die Lage versetzt, Verbrauchern geeignete Versicherungen zu vermitteln, ohne dass ihre Unabhängigkeit gefährdet wird.

Lars Gatschke, Versicherungsexperte beim vzbv



Die Trennung von Beratung und Vermittlung von Versicherungen im Referentenentwurf begrüßen wir. Es gibt allerdings Nachbesserungsbedarf. So sind wir für eine verpflichtende und flächendeckende Einführung von Net-

totarifen durch die Versicherer. Die Vertriebskosten sollten transparent für den Verbraucher separat berechnet werden. Nur so ist echter Wettbewerb zwischen Honorar- und Provisionsberatung möglich. Positiv hervorzuheben ist, dass Provisionen von Bruttotarifen nicht direkt an Honorarberater ausgeschüttet werden, sondern mit Prämien des Kunden verrechnet werden. Allerdings sollte dies nicht nur zu 80 Prozent, sondern komplett erfolgen. Prinzipiell würden wir eine stärkere Harmonisierung der Regelungen für Versicherungen und Finanzanlagen begrüßen.

Norman Wirth, geschäftsführender Vorstand, AfW – Bundesverband Finanz- dienstleistung



Der vorgelegte Entwurf zur IDD-Umsetzung startet den Versuch, einen der kundenorientiertesten Berufsstände – den Versicherungsmakler – unter dem Deckmantel der verbraucherorientierten Honorarberatung abzuschaffen. Wir konstatieren ein Rollback des in den vergangenen Jahren erreichten positiven Umdenkens in Bezug auf die Unabhängigkeit des Berufsstandes Versicherungsmakler.

Der Gesetzesentwurf sieht vor, dass sich Versicherungsmakler nur noch durch Versicherungsunternehmen vergüten lassen dürfen. Dabei handelt es sich um einen Eingriff in Artikel 12 Grundgesetz (Recht am eingerichteten und ausgeübten Gewerbebetrieb). Wir halten diesen Eingriff weder für erforderlich noch für angemessen. Der Gesetzesentwurf verstößt damit auch gegen Artikel 19

Absatz 1 e) der IDD, in welchem ausdrücklich die Möglichkeit von Vergütungsmischmodellen vorgesehen ist.

Die Festschreibung des gerade vom Oberlandesgericht Köln erneut für unwirksam erklärten Provisionsabgabeverbots schafft Rechtsunsicherheit. Denn die Regelung dürfte einer künftigen gerichtlichen Überprüfung nicht standhalten.

Ulf Niklas, Bundesinitiative der Honorarberater



© Ulf Niklas

Als überzeugte Honorarberater halten wir den Referentenentwurf für gelungen. Er orientiert sich wohltuend am Machbaren. Das im Vorfeld von vielen befürchtete Provisionsverbot ist vom Tisch. Deutschland bekennt sich zum Nebeneinander von Honorar und Provision.

Erstmals wird sich der Kunde darauf verlassen können, entweder einem Honorar-Versicherungsberater oder einem Versicherungsvermittler gegenüberzusitzen. Er kann beide Anbieter miteinander vergleichen, Vor- und Nachteile abwägen und frei entscheiden, wem er folgen möchte. Der Wettbewerb zwischen Honorar und Provision funktioniert auf diese Weise besser, als dies in den heutigen Mischmodellen der Fall ist, die ausschließlich auf Kostentransparenz abstellen.

Wettbewerb ist der mit Abstand beste Verbraucherschutz. Dieser wird sich auch auf die Produktseite auswirken: Der Druck auf die Versicherer wird steigen, echte Honorartarife aufzulegen, um im Wachstumsmarkt Honorarberatung konkurrenzfähig zu sein.

Kompromissorientiert ist, dass Versicherungsunternehmen ohne Nettotarife verpflichtet sind, Kosten, die nicht dem Versicherungsvertrag zugute kommen (also Provisionen bzw. Abschluss- und Vertriebskosten, die sonst dem Vermittler zufließen) bei einer Vermittlung durch einen Versicherungs-Honorarberater an den Kunden auszukehren; wobei die Gutschrift allerdings nur 80 Prozent der Provisionen beträgt. Der Kunde kann künftig besser erkennen, dass er sich ein Honorar für unabhängige Honorar-Versicherungsberatung tatsächlich leisten kann und keinesfalls doppelt zur Kasse gebeten wird.

Wir sehen in dem Gesetzesentwurf noch Verbesserungsmöglichkeiten, so bei der bislang nicht konkretisierten Behandlung von Bestandsprovisionen, der Vermeidung beratungsfreier Vertragsvermittlungen gegen Honorar (Honorarvermittlungen) und der konkreten Kostentransparenzgestaltung in der Vermittlung. Wichtig ist, dass der Gesetzesentwurf nicht zerredet und möglichst unverändert in geltendes Gesetz überführt wird.

Frank Golfels, Präsident des BVB



© Frank Golfels

Ich finde die geplante Neuregelung und die klare Trennung von Beratung und erfolgsabhängiger Vermittlung sehr gut. Mischmodelle sind damit obsolet, der Verbraucher bekommt Klarheit. Ein Wermutstropfen ist für mich, dass ich meine Bezeichnung als „Versicherungsberater“ verlieren und künftig „Honorar-Versicherungsberater“ heißen werde – aber der Begriff passt in die neue Welt der Honorar-Finanzanlagenberater und -Immobilienanleihenberater. Die Ver-

pflichtung von Versicherern, den Kunden von Honorarberatern Provisionen gutzuschreiben, ist ein guter Kompromiss. Eine weitergehende Verpflichtung, Nettotarife zur Verfügung zu stellen, wäre nicht durchsetzbar gewesen.

Für Kunden ist die Versicherungsberatung nun wesentlich attraktiver als bisher (nach § 34e GewO): Sie bekommen nach der Beratung die besten Policen am Markt, egal ob Netto- oder nahezu provisionsbereinigter Bruttotarif. Insbesondere in der PKV gab es bislang fast keine Nettotarife. Anders als der Makler kann ein Honorar-Versicherungsberater auch Verträge von DebeKa, HUK, LVM etc. vermitteln. Das Geschäft der PKV-Tarifoptimierer-Makler geht so zu Ende.

Dirk-Oliver Gerdum, Gerdum Finanzplanung



© Dirk-Oliver Gerdum

Wenn das Gesetz genauso kommt, wie im Entwurf vorgesehen, würde ich mich als Honorar-Versicherungsberater registrieren. Aber man muss abwarten, was letztendlich umgesetzt wird. Durch den Gesetzesentwurf sehe ich keine Nachteile für mein Geschäftsmodell. Für mich als Makler wäre der Umstieg in die reine Honorarberatung nicht schwierig, da ich verhältnismäßig wenige Verträge mit Bestandsprovisionen habe. Für andere Makler bedeutet das neue Gesetz jedoch eine große Hürde, da nicht jeder von einem auf den anderen Tag komplett auf Honorar und Servicegebühren umsteigen kann. Bisher konnte man schrittweise Erfahrung mit Misch- und Honorarmodellen sammeln. Das geht künftig nicht mehr. Somit könnte sich die neue Regelung sogar als Hindernis für die Honorarberatung entpuppen.

Bernd Krause, Versicherungsbüro Weinbachtal



© Bernd Krause

Ich will das Rad nicht mehr in Richtung Courtage zurückdrehen. Für mich gibt es keine Alternative zum Honorar-Versicherungsberater. Mit den Courtagen der Versicherer allein kann unser Büro den gewünschten Kundenservice nicht mehr bieten. Ich sehe es als großen Vorteil an, dass in der Honorarberatung nun die Versicherer die Provisionen mit den Kundenbeiträgen verrechnen bzw. die Tarife günstiger gestalten müssen. Es wäre wünschenswert, wenn alle Gesellschaften künftig Nettotarife anbieten würden, die von Grund auf neu kalkuliert sind und auch weniger Verwaltungskosten enthalten.

Holger Steiniger, Maklerservice Greiz



© Holger Steiniger

Der Referentenentwurf kommt meinem Geschäftsmodell entgegen. Was im neuen § 34d, Absatz 2, GewO über Honorar-Versicherungsberater steht, beschreibt exakt meine jetzige Tätigkeit als Makler mit Servicegebührenmodell. Ich lassen mich schon heute nur vom Kunden vergüten. Wegen des Provisionsabgabeverbots ist die Vermittlung

von Bruttotarifen bislang zu kompliziert. Das ändert sich mit dem neuen Gesetz glücklicherweise, wenn der Versicherer die Provisionen verrechnen muss. Nun können wir aus allen Tarifen die besten für die Kunden auswählen. Oft sind das schon jetzt Nettotarife, aber im Einzelfall kann ein Bruttotarif geeigneter sein.

Wichtig: Mit der neuen Regelung muss sich der Makler entscheiden. Für mich ist das klar: Ich will nicht von Versicherern bezahlt werden, sondern ausschließlich von meinen Kunden. Heute gibt es unter sogenannten Honorarberatern aber auch schwarze Schafe, die sich von beiden Seiten vergüten lassen. Damit ist künftig Schluss. Ehrlichkeit ist die Grundlage unseres Geschäfts.

Walter Hubel, con.fee AG



© con.fee

Der Gesetzesentwurf ist für uns eine positive Überraschung und in seiner Konsequenz revolutionär. Der Honorar-Versicherungsberater hat künftig viele Möglichkeiten, ein nachhaltiges Geschäftsmodell aufzubauen. Er kann aus dem kompletten Angebot von Brutto- und Nettotarifen wählen.

Demgegenüber wird die Zulassung als Makler deutlich unattraktiver. Aufgrund des Honorarannahmeverbots für Vermittler bekommt der Honorarberater einen echten Wettbewerbsvorteil.

Alle Makler, die eine derart verschärfte Provisionsabhängigkeit nicht akzeptieren, sollten in die Honorarberatung wechseln und sich von den Versicherern unabhängig machen. Zu klären ist allerdings noch der Umgang mit laufenden Bestandsprovisionen.

Dieter Rauch, VDH GmbH



© VDH

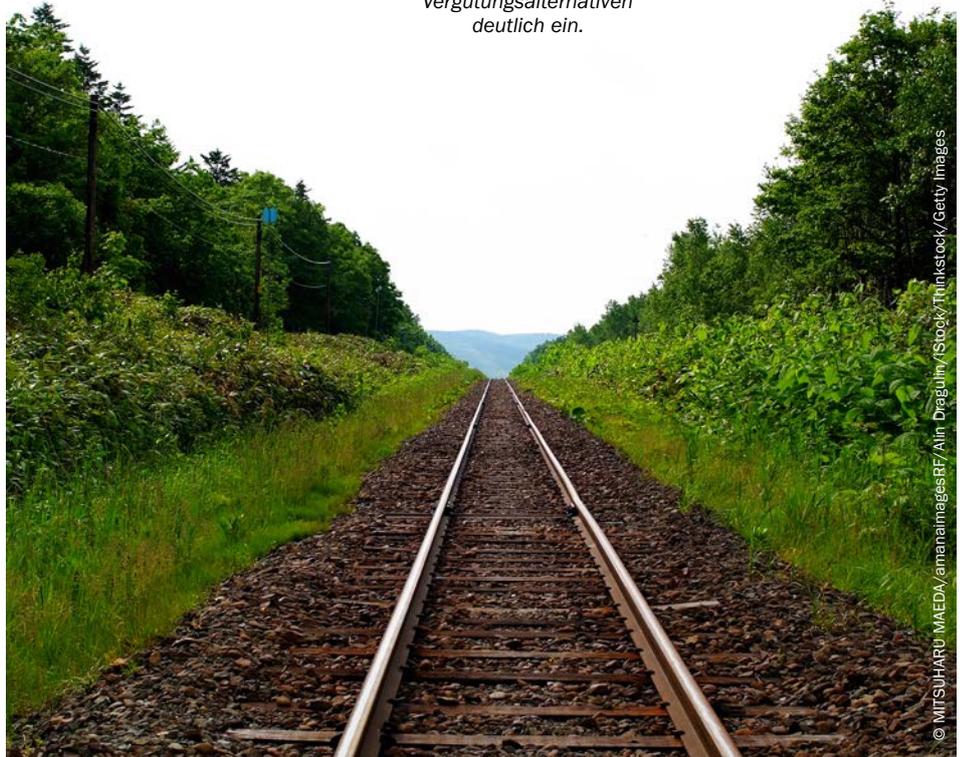
Mit dem Referentenentwurf werden die von uns seit Jahren geforderten und unterstützten Geschäftsmodelle bestätigt. Der größte Vorteil liegt in der strikten Trennung sowie den damit verbundenen Spielregeln für Vermittler auf Provisionsbasis und „reinrassigen“ Honorarberatern. Sie unterstützen die klare Positionierung der Honorarberatung im Markt, schließen intransparente Mischmodelle aus und verhelfen zu mehr Waffengleichheit – Stichwort: Honorarannahmeverbot, Provisionsweitergabeverbot und Verpflichtung der Versicherungsunternehmen, anfallende Abschlussprovisionen bei Honorar-Versicherungsberatern dem Kundenprämienkonto gutzuschreiben. Warum nur „mindestens 80 Prozent“ bedarf jedoch einer Erläuterung.

Verbesserungsbedarf besteht in der Transparenz gegenüber Endkunden. Wir fordern eine verpflichtende und leicht verständliche Offenlegung der mit dem Abschluss verbundenen Provisionen. Nur so kann der Endkunde nachvollziehen, dass bzw. was Finanzberatung kostet, und den Wert der von ihm erhaltenen Beratungsleistung auf den Prüfstand stellen. Nur uneingeschränkte Aufklärung fördert die Beratungsqualität. Und wer gut berät, kann auch seine Vergütung rechtfertigen – egal ob Provision oder Honorar. Aus dem Referentenentwurf geht hervor, dass man aus den Fehlern beim Honorar-Finanzanlagenberater gelernt hat. Hintertürchen für Mischmodelle und intransparente Geschäftspraktiken sind nun geschlossen. Eine Harmonisierung des § 34h GewO nach dem Vorbild des Referentenentwurfs wäre wünschenswert.

Das Ende der Ver- trags- freiheit

IDD-Umsetzungsentwurf
schränkt Spielraum für
Vermittlervergütung
erheblich ein

Text: Jürgen Evers



Bei Maklern schränkt der
Referentenentwurf die
Vergütungsalternativen
deutlich ein.

Was bedeutet der Referentenentwurf des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie zur Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) für Makler und Honorarberater? – Er bringt voraussichtlich große Einschränkungen für die Vermittler. Gemäß Referentenentwurf sollen Verbraucher – ohne dass dies durch die IDD veranlasst wäre – nicht mehr wie bislang unter verschiedenen Vergütungsmodellen der Vermittler wählen können. Nun können sie die Leistungen eines Maklers nur noch gegen eine von den Versicherern gezahlte Vergütung in Anspruch nehmen.

Makler dürfen mit Privatkunden keine Vergütung vereinbaren

Es wird künftig also gesetzlich verboten sein, dass Vermittler mit Privatkunden Vereinbarungen über die Vergütung einer Versicherungsvermittlung treffen. Die Bundesregierung will so den Status von gegenwärtig 304 registrierten Versicherungsberatern (§ 34e GewO) im Wettbewerb fördern. Unter dem neuen Titel „Honorar-Versicherungsberater“ sollen sie allein Verbrauchern gegen

Honorar Versicherungen vermitteln dürfen. So will die Bundesregierung Verbraucher vor Honorarvereinbarungen schützen, die Unabhängigkeit vortäuschen. Außerdem soll allgemein die Honorarberatung gestärkt werden. Versicherungsmakler dürfen Unternehmer aber weiter gegen Honorar beraten.

Honorar-Versicherungsberater allein vom Kunden vergütet

Der Honorar-Versicherungsberater darf sich gemäß Gesetzesentwurf seine Vermittlungstätigkeit nur vom Kunden vergüten lassen. Dabei soll er vom Versicherer unabhängig sein. Mögliche Zuwendungen des Versicherers sind durch den Versicherer an die Kunden des Beraters weiterzuleiten (§ 48c VAG-E). Der dadurch entstehende Aufwand wird Versicherern entgolten, indem die durchzuleitende Zuwendung auf 80 Prozent der Provision beschränkt wird.

Vorrangig soll der Honorar-Versicherungsberater Nettoprodukte vermitteln. Sind mehrere Versicherungen in gleicher Weise für den Kunden geeignet, soll er gemäß § 34d Abs. 2 Satz 4

GewO-E vorrangig das Nettoprodukt anbieten müssen. Unklar ist, ob dies auch gilt, wenn das Honorar für die Vermittlung des Nettotarifs den Verbraucher schlechter stellt als die Provision des Bruttotarifs, die bekanntlich das Schicksal der Prämie teilt. Auch wird nicht deutlich, auf welche gesetzlichen Vorschriften der Honoraranspruch für Vermittlungsleistungen aufbaut. Die für Makler im Verbrauchergeschäft nicht mehr anwendbare Bestimmung des § 652 BGB kann es nicht sein. Damit wird aber eine Benachteiligung der Verbraucher in Kauf genommen: Sie liegt darin, dass Honorar-Versicherungsberater anders als Makler nicht auf eine erfolgsabhängige Vermittlungsvergütung beschränkt sind.

Makler müssen ihre Servicegebührekonzepte überarbeiten

Die Mitwirkung bei der Verwaltung und Erfüllung von Versicherungsverträgen soll künftig als Versicherungsvermittlung gelten (§ 34d Abs. 1 Satz 3 Nr. 1 GewO-E). Servicegebührenvereinbarungen, die ein Vermittler mit einem Verbraucher trifft, könnten demnach unter das Honorarverbot fallen. Soweit sich die Tätigkeit eines Versicherungsmaklers oder -vertreters der Verwaltung und Erfüllung von Versicherungen zurechnen lässt, soll künftig das Honorarverbot greifen. Das dürfte etwa für die Hilfestellung in Schadensfällen gelten. Dienstleistungen, die zweifelsfrei außerhalb der Versicherungsvermittlung liegen, wie etwa Einrichtung und Pflege eines Versicherungs- und Finanzordners, dürfte das Honorarannahmeverbot allerdings unberührt lassen.

Sollte der Entwurf vor der Umsetzung nicht weiter modifiziert werden, zwingt dies viele Vermittler dazu, ihre Servicegebührekonzepte zu überarbeiten. Blieben sie unverändert, könnte die Vergütung wegen teilweiser Überschneidung der Leistungen mit der Versicherungsvermittlung insgesamt unwirksam sein. Betroffene Vermittler verlören nicht nur ihre Vergütungsansprüche. Sie setzten sich auch Risiken wettbewerbsrechtlicher Abmahnungen aus.

Ob die Ziele des Entwurfs einen derartig weit reichenden Eingriff in die Ver-

tragsfreiheit rechtfertigen, ist zu bezweifeln. Der Entwurf schränkt damit auch den Wettbewerb zwischen courtage- und honorarbasierter Vermittlung ein. Denn sie nimmt den Versicherungsvertretern die höchstrichterlich gebilligte Möglichkeit, alternativ gegen Honorar zu vermitteln.

Ausweg: Zweite Gesellschaft gründen

Will ein Vermittler im Privatkundengeschäft weiterhin gegen Honorar Versicherungen vermitteln oder betreuen, wird er eine zweite Gesellschaft gründen müssen. Die dadurch entstehenden Kosten machen diese Option aber unattraktiv. Der Entwurf lässt auch die Frage offen, ob Vermittlungsleistungen des Honorar-Versicherungsberaters umsatzsteuerpflichtig sein werden. § 4 Nr. 11 UStG befreit nur Umsätze aus der Makler- und Vertretertätigkeit von der Umsatzsteuer. Erweitert der Gesetzgeber den Ausnahmetatbestand nicht, dürfte die Umsatzsteuerbelastung des Verbrauchers eine Stärkung der Honorarberatung verhindern.

Provisionsabgabeverbot festgeschrieben

Die Bundesregierung will das Provisionsabgabeverbot nun gesetzlich verankern (§§ 34d Abs. 1 Satz 6 und Satz 7 GewO-E, 48b VAG-E). Auch dieser Alleingang der Bundesregierung wird durch die IDD nicht unterstützt. Verboten werden soll nicht nur, eine Provision vollständig oder teilweise abzugeben. Sondern untersagt ist auch, für den Abschluss einer Versicherung versicherungsfremde Sach- oder Dienstleistungen im Wert von mehr als 15 Euro pro Versicherung und Kalenderjahr zu versprechen oder entsprechende Rabatte auf Waren oder Dienstleistungen einzuräumen.

Das Verbot soll nicht gelten, wenn die Sondervergütung dauerhaft zur Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung verwendet wird, da „Fehlanreize für Verbraucher“ dann nicht zu befürchten seien. Was „dauerhaft“ meint, sagt der Entwurf nicht und überlässt es so der Rechtsprechung, dies zu definieren. Dies erschwert die Entwicklung entsprechender Geschäftsmodelle. Ist

der Kunde selbst Vermittler, gilt das Provisionsabgabeverbot nicht (§ 48b Abs. 3 VAG-E), sofern keine Umgehungsabsicht vorliegt. Möglich bleiben auch Tippgeberleistungen für Kunden, die potenzielle Interessenten nennen. Mit seinen drastischen Beschränkungen der Vertragsfreiheit, Vermittlungsleistungen gegen Honorar anzubieten, verliert der Gesetzesentwurf nicht nur das Ziel aus den Augen, die IDD umzusetzen. Er wird auch dem eigenen Anspruch nicht gerecht, die Honorarvermittlung zu stärken.

Jürgen Evers, Partner und Rechtsanwalt für Vertriebsrecht bei Blanke Meier Evers, Rechtsanwälte in Partnerschaft mbB.

Impressum

Herausgeber und Verlag:

FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH
Der F.A.Z.-Fachverlag
Frankenallee 68–72
60327 Frankfurt am Main
E-Mail: verlag@frankfurt-bm.com
HRB Nr. 53454

Amtsgericht Frankfurt am Main

Geschäftsführer:

Dr. André Hülsbömer, Hannes Ludwig

Redaktion:

Eric Czotscher (ecz),
verantwortlicher Redakteur
E-Mail: eric.czotscher@frankfurt-bm.com

Verantwortlich für Anzeigen:

Jessica Sauer, Sales
Telefon: (069) 75 91-32 04
Telefax: (069) 75 91-32 24
E-Mail: jessica.sauer@frankfurt-bm.com

Jahresabonnement:

kostenlos

Erscheinungsweise:

vierteljährlich im Jahr

ISSN:

2367-217X

Gestaltung:

Ina Wolff

Konzept:

Arndt Benedikt, Multidisciplinary

Design, Frankfurt am Main

© Alle Rechte vorbehalten.

FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH,

2016.

Die Inhalte dieser Zeitschrift werden in

gedruckter und digitaler Form vertrieben

und sind aus Datenbanken abrufbar.

Eine Verwertung der urheberrechtlich

geschützten Inhalte ist ohne vorherige

schriftliche Zustimmung des Verlages

unzulässig und strafbar, sofern sich aus

dem Urheberrechtsgesetz nichts anderes

ergibt. Es ist nicht gestattet, die Inhalte zu

vervielfältigen, zu ändern, zu verbreiten,

dauerhaft zu speichern oder nachzudru-

cken. Insbesondere dürfen die Inhalte nicht

zum Aufbau einer Datenbank verwendet

oder an Dritte weitergegeben werden.

Vervielfältigungs- und Nutzungsrechte

können Sie unter verlag@frankfurt-bm.com

oder Telefon: (069) 75 91-12 42 erwerben.

Partner:

Michael Dreibröd, myLife

Lebensversicherungs AG; Dr. Thomas

Haßlöcher, Deutsche PensExpert GmbH;

Thomas Wiedenmann, BlackRock

Investment Management UK Limited

Haftungsausschluss:

Alle Angaben wurden

sorgfältig recherchiert und zusammenge-

stellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit

des Inhalts von „Der Neue Finanzberater“

übernehmen Verlag und Redaktion keine

Gewähr. Für unverlangt eingesandte

Manuskripte und unverlangt zugestellte

Fotografien oder Grafiken wird keine

Haftung übernommen.

Damit Makler künftig nicht mehr umsonst arbeiten

Durch Honorarberatung oder Nachweismaklervertrag Vergütung sichern

Text: Friedemann Utz und Jürgen Evers

Die „Geiz-ist-geil-Kultur“ hat dazu geführt, dass manche Kunden Makler für die Versicherungsberatung in Anspruch nehmen, aber die empfohlenen Produkte danach beim Versicherer direkt oder bei einem anderen Vermittler abschließen. Für Makler stellt sich deshalb die Frage, wie sie ihr Geschäftsmodell anpassen können, um solche Effekte zu verhindern. In Fällen, in denen der Kunde den Rat des Maklers nutzt, soll dieser nicht umsonst gearbeitet haben.

Die europäische Vertriebsrichtlinie IDD (siehe Aufmacherartikel) stellt zwar nicht in Frage, ob ein Versicherungsmakler sich seine Vergütung künftig überhaupt ohne Vermittlung sichern kann. Der Referentenentwurf des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie beschränkt jedoch die Vergütung des Maklers auf Zuwendungen von Versicherungsunternehmen und versagt dem Versicherungsmakler den Rückgriff auf das allgemeine Maklerrecht.

Da sich der Entwurf noch in der Diskussionsphase befindet, erscheint es unwahrscheinlich, dass er unverändert Gesetz werden wird. Der Artikel versteht sich als Diskussionsbeitrag, indem er aufzeigt, wie weitreichend die Rechte der Makler beschränkt zu werden drohen.

Honorar mit oder ohne Vermittlererfolg

In der Honorarberatung sind Beratungsleistungen unabhängig von der Vermittlung eines Versicherungsvertrages zu vergüten; die Bezahlung ist damit erfolgsunabhängig. Demgegenüber wird in der Honorarvermittlung gegen Kundenhonorar vermittelt. Das Honorar fällt nur an, wenn ein Vertrag geschlossen wird. Die Vergütung ist erfolgsabhängig.

Beides unterscheidet sich vom Normalfall eines Versicherungsmaklers, der vom Versicherer aus der Prämie durch eine Courtage vergütet wird. Da die Maklertätigkeit gemäß § 34d GewO zulässig ist, wenn eine Erlaubnis vorliegt, stehen ihr die Verbraucherschützenden Vorschriften des Rechtsdienstleistungsgesetzes (RDG) nicht entgegen. Dies gilt trotz des Umstandes, dass die Beratung in Versicherungsangelegenhei-

ten meist eine Rechtsdienstleistung darstellt. Auch die von der gewerberechtlichen Erlaubnis nicht geregelten Zusatzleistungen des klassischen Versicherungsmaklers, etwa bei der Betreuung der vermittelten Versicherungsverträge, sind als Rechtsdienstleistungen zulässig, da sie eine erlaubte Nebenleistung im Sinne des RDG darstellen.

Damit hat es aber zunächst sein Bewenden. Ob der Inhaber einer Versicherungsvermittlererlaubnis als Versicherungsmakler zusätzlich honorarberatende oder -vermittelnde Tätigkeiten ausüben darf, ist eine andere Frage. Der Referentenentwurf zur IDD-Umsetzung ist hier eher restriktiv.

Honorarberatung für Unternehmen erlaubt

Honorarberatung für Unternehmen ist nach § 34d Abs. 1 Satz 5 GewO ausdrücklich erlaubt und dürfte es auch in Zukunft sein. Umgekehrt lässt sich dieser Regelung die Aussage entnehmen, dass Honorarberatung von Verbrauchern nicht erlaubt ist. Hinzu kommen Probleme aus dem Recht der AGB, nachdem ein Versicherungsmakler Beratungstätigkeiten oh-



Friedemann Utz unterstützt Makler bei der Einkommenssicherung.

nehin schuldet und ein erfolgsunabhängiges Aufwandsgeld formularmäßig ausbedungen würde, was den Kunden unangemessen benachteiligt.

In der Tat wurden Geschäftsmodelle durch die Rechtsprechung bereits kassiert, etwa durch ein Urteil des OLG Karlsruhe (08.10.2009 – 4 U 113/09, VerTR-LS). Hier ging es um Beratung über Möglichkeiten der Sozialversicherungsbefreiung von GmbH-Geschäftsführern. Dabei verlangen Makler für eine solche Beratung ein Entgelt für den Fall, dass sie nicht durch den Abschluss privater Vorsorgeverträge zu der eigentlich angestrebten Provision kommen. Das OLG Karlsruhe hat es indes schon für unzulässig angesehen, dass Makler über die Sozialversicherungsbefreiung beraten. Das sei eine unerlaubte Rechtsberatung. Es handelte sich nicht um eine Nebenleistung zu einer Leistung des Versicherungsmaklers im Sinne des RDS.



Jürgen Evers empfiehlt alternativ den Nachweismaklervertrag.

Honorarberatung als Versicherungsberater

Möglich ist es derzeit noch, einen Antrag auf Erlaubnis als Versicherungsberater gemäß § 34e GewO zu stellen. Allerdings wird eine Zulassung als Versicherungsberater nicht gleichzeitig mit der Maklererlaubnis gemäß § 34d GewO erteilt, sodass nur die Gründung zweier Gesellschaften in Frage käme, was bei kleinen Unternehmen aus Kostengründen unattraktiv ist.

Der Referentenentwurf zur IDD-Umsetzung schlägt nun die neue Möglichkeit vor, sich als Honorar-Versicherungsberater zu registrieren, der beraten und Versicherungen vermitteln darf. Dazu soll ein neuer Absatz in den § 34d GewO eingefügt werden. Damit entfele der Versicherungsberater nach § 34e.

Makler als wissenschaftlicher Gutachter

Eine Alternative könnte sein, zusätzlich zur Maklertätigkeit kostenpflichtige wissenschaftliche Gutachten über von Kunden aufgeworfene versicherungstechnische Probleme zu erstellen. Eine wissenschaftliche Begutachtung eines Einzelfalls ist ausdrücklich keine Rechtsdienstleistung im Sinne des Gesetzes. Ein besonderer Status des Gutachters ist nicht erforderlich, lediglich muss ein Gutachten wissenschaftlichen Maßstäben genügen. Eine solche Gestaltung wurde allerdings, soweit ersichtlich, noch keinem gerichtlichen Test unterzogen.

Es stellt sich insoweit wieder die Frage nach einer Erlaubnispflicht gemäß dem bisherigen § 34e GewO – Versicherungsberatung. Dann wäre hier nichts gewonnen. Dagegen spricht, dass eine Gutachtenerstattung kein „Rat“ ist. Dennoch erscheint diese Gestaltung mit gewissen Risiken behaftet, weil ein Gericht bestimmte Anforderungen an die wissenschaftliche Qualifizierung des Gutachters stellen könnte.

Honorarvermittlung bislang noch Lösung für Makler

Unproblematisch erscheint demgegenüber zunächst die Vereinbarung einer Honorarvermittlung. Denn sie entspricht dem gesetzlichen Leitbild des Maklers, da dieser erfolgsab-

hängig vergütet wird. So wurde die Tarifwechselberatung in der Krankenversicherung zu Recht in Urteilen mehrerer Landgerichte für zulässig gehalten. Das LG Hamburg (08.03.2013 – 315 O 64/12, VertR-LS) und das LG München II (16.05.2013 – 4 HK O 5253/12, VertR-LS) haben dafürgehalten, dass eine solche honorarvergütete Beratung im Rahmen der Maklererlaubnis bleibt und nicht gegen das RDG verstößt.

Allerdings war zuletzt das LG Saarbrücken (17.05.2016 – 14 O 152/15, VertR-LS) der Ansicht, es handele sich bei der Tarifwechselberatung nicht um Maklerleistung, da der bestehende Versicherungsvertrag nur modifiziert werde und es am Abschluss eines neuen Hauptvertrages fehle. Diese Rechtsansicht ist jedoch abzulehnen, weil sie nicht berücksichtigt, dass die Parteien des Maklervertrages den Erfolg gemeinsam festlegen können. Deshalb können sie ihn auch wirtschaftlich so definieren, dass der bestehende Krankenversicherungsvertrag in einer für den Kunden günstigen Weise modifiziert wird.

Abschreckung durch Nachweismaklervertrag

Doch welche ernsthafte Alternative gibt es darüber hinaus? Wie kann ein Makler erfolgreich verhindern, „umsonst“ zu beraten? Nach der Grundnorm des Maklerrechts kann schon für den Nachweis einer Gelegenheit zum Vertragsschluss ein Honorar vereinbart werden. Man könnte demnach den Maklervertrag als Nachweismaklervertrag gestalten. Damit würde ein Kunde, der sich nur beraten lässt und hinterher auf die Vermittlung des empfohlenen Vertrags verzichtet, wegen Nachweises einer Vertragsschlussmöglichkeit nach § 652 BGB zur Zahlung einer Vergütung herangezogen werden.

Auch hier stellt sich die Frage, ob dies von der Maklererlaubnis umfasst wäre. Dafür spricht, dass § 652 BGB ein gesetzliches Leitbild normiert, gegen das durch eine solche Gestaltung nicht verstoßen würde. Dann käme auch eine Rechtfertigung nach § 652 BGB in Frage. Abgesichert wäre die entsprechende Verpflichtung durch den Auskunftsanspruch gegen den Kunden aus dem Maklervertrag.

Auf diese Weise lässt sich die Möglichkeit einschränken, dass der Kunde sich „kostenlos“ beraten lässt und den Tarif anschließend direkt oder woanders abschließt. Unabhängig von der Vollstreckung des Auskunftsanspruches könnte er auf alle Fälle eine disziplinierende Wirkung entfalten. Denn Kunden, die die Verabredung einer Nachweiscourtage und eines Auskunftsanspruches von vorneherein abschreckt, geben dem Makler ein klares Warnsignal: Sie zeigen damit, dass sie die Beratungsleistung des Maklers umsonst wollen, auch wenn sie den nachgewiesenen Tarif abschließen.

Ob diese Handlungsoptionen im Licht der anstehenden Rechtsänderungen fortbestehen werden, wird die Entwicklung zeigen.

Dr. Friedemann Utz, Rechtsanwalt für Vertriebsrecht, und Jürgen Evers, Partner und Rechtsanwalt für Vertriebsrecht, beide bei Blanke Meier Evers, Rechtsanwälte in Partnerschaft mbB.

Das Beste aus zwei Welten: Investmentdepot trifft Versicherung



my
Life

Invest

my
Life
MEHR GELD.

- Investmentlösung der nächsten Generation
- Ertragschancen mit ca. 4.000 Fonds
- Kostenvorteile, Flexibilität, Steuervorteile

wegweisend, lebensbegleitend, transparent

myLife
Lebensversicherung AG

www.mylife-leben.de



my
Life
MEHR GELD.



Auch im Alter die Balance zwischen Vermögen und Ausgaben nicht verlieren!

Entsparen im Alter

Optionen für den Kapitalverzehr / Den Ruhestand ohne Angst vor Geldnot planen

Text: Philipp Schreiber

Der Fokus der Finanzberatung liegt meistens auf der Ansparphase des Vermögens. Weitaus weniger Beachtung findet die Frage nach optimalen Strategien zum Entsparen im Alter. Deshalb stehen viele Kunden mit Beginn des Ruhestands vor der Frage, wie sie ihr über einen langen Zeitraum angespartes Vermögen konsumieren sollen.

Dabei spielt Angst eine große Rolle: Denn wenn zu Beginn zu viel konsumiert wird, könnte es im Alter eng werden. Wie viel Konsum ist also für das Vermögen eines Mandanten angemessen?

Eine bekannte auf den US-amerikanischen Finanzplaner William Bengen zurückgehende Strategie ist die 4-Prozent-Regel. Sie besagt, dass eine Entnahme von 4 Prozent des Portfolios im ersten Rentenjahr plus einer Inflationsanpassung in jedem Folgejahr einen Konsum über einen Zeitraum von 30 Jahren ermöglicht.

Dabei wird eine konstante Portfolioallokation von 60 Prozent Aktien und 40 Prozent Anleihen (60/40) unterstellt. Ein Kunde, der in der Ansparphase ein Vermögen von 500.000 Euro aufgebaut hat, könnte demnach im ersten Rentenjahr 20.000 Euro konsumieren und diesen Betrag jährlich um die Inflationsrate aufstocken.

Doch wie funktioniert die 4-Prozent-Regel tatsächlich? Und welche Verbesserungsmöglichkeiten gibt es? Ansätze hierzu können sowohl die Portfolioallokation (Abweichung von der Gewichtung 60/40) als auch die Entnahmeregeln (Abweichung von der 4-Prozent-Regel) betreffen. Der Fokus dieses Beitrags liegt auf Letzterem.

Kolumne von Ali Masarwah,
Chefredakteur von
Morningstar

Ein Portfolio ist keine Insel



Geht es um die Ruhestandsplanung, gilt es wie in einer Unternehmensbilanz alle Einkommensquellen des Mandanten zu erfassen und mit dessen Verbindlichkeiten gegenzurechnen. Oft werden aber persönliche Vermögenswerte lückenhaft erfasst. Schlimmstenfalls fristen Wertpapierportfolios ein Inseldasein im Vermögen des Mandanten. Doch Immobilien, die bAV und die gesetzliche Rente zählen ebenso zum Portfolio wie das „Humankapital“. Damit ist die körperliche und intellektuelle Arbeitskraft gemeint, die ein Mensch zur Einkommenserzielung einsetzt. Bei jungen Leuten übersteigt es alle anderen Vermögenswerte um ein Vielfaches. Es muss aber auch mit Blick auf Risiken untersucht und in Bezug zu den anderen Portfoliobestandteilen gesetzt werden. Bei Arbeitnehmern aus der Finanzbranche ist das Humankapital ein zyklisches Asset, das Eigenschaften von Aktien aufweist. Solche Anleger sollten ein höheres Gewicht auf sichere Assets wie Staatsanleihen legen. Ein verbeamteter Lehrer kann wegen der Jobsicherheit mehr Risikoassets vertragen.

Fixe versus veränderliche Entnahmen

Man unterscheidet zwei Ansätze zur Festlegung der Geldentnahmen. Zum einen statische Entnahmeregel, die eine konstante reale Entnahme über einen festen Zeitraum ermöglichen. Die Vorteilhaftigkeit dieser Regeln wird über die sogenannte Erfolgsrate gemessen. Diese drückt aus, mit welcher Wahrscheinlichkeit der Portfoliowert über den gesamten Zeitraum nicht negativ wird (das Vermögen also ausreicht, um den Konsum zu finanzieren). Ein negativer Portfoliowert ist für Rentner ein Angstfaktor – wird mein Vermögen bis zu meinem Tod ausreichen?

Zum anderen gibt es dynamische Entnahmeregel, die den Konsum von Jahr zu Jahr der jeweiligen Wertentwicklung des Portfolios anpassen. Diese haben den Vorteil, dass der Portfoliowert nicht negativ werden kann. Dies geht allerdings auf Kosten eines schwankenden Lebensstandards.

Was bietet mehr Sicherheit, was mehr Luxus?

Beispielhaft sollen zwei Strategien für ein 500.000-Euro-Portfolio (60/40) und eine durchschnittliche Inflation von 1,5 Prozent p.a. verglichen werden: Strategie 1 – die 4-Prozent-Regel; Strategie 2 – eine dynamische 30-jährige Annuität. Die jährliche Entnahme bei Strategie 2 berechnet sich als Portfoliowert multipliziert mit einem Annuitätenfaktor für die verbleibende Restlaufzeit. Somit wird der Konsum jedes Jahr dem aktuellen Portfoliowert und der verbleibenden Restlaufzeit angepasst. Läuft es an den Kapitalmärkten gut, kann sich der Rentner somit auch mehr Luxus leisten.

Zur Berechnung des Annuitätenfaktors sei eine erwartete nominale Portfoliorendite von 5 Prozent angenommen. Die tatsächliche (und simulierte) Portfoliorendite wird im Normalfall davon abweichen. Zum Vergleich werden beide Strategien auf Basis historischer Kapitalmarktdaten mit unter-



Luxus im Alter muss nicht teuer sein. Wichtig ist eine gute Planung.

schiedlichen Zahlen 5.000 Mal simuliert. Die statische 4-Prozent-Regel führt zu einem konstanten realen Konsum von 20.000 Euro im Jahr und somit zu einem konstanten Lebensstandard. Die Entnahme von 4 Prozent kann über 30 Jahre nahezu immer aufrechterhalten werden. Nur in 0,01 Prozent der Fälle ist das Vermögen vor dem Erreichen der 30 Jahre aufgebraucht (im Vergleich: bei 5 Prozent Entnahme stiege die Wahrscheinlichkeit auf 12,1 Prozent).

Dieses hohe Sicherheitsniveau hat den Nachteil, dass in den meisten Fällen ein hohes Endvermögen verbleibt. Dieses kann im besten Fall vererbt werden. In 82 Prozent der 5.000 Simulationen ist das Endvermögen sogar größer als der Portfoliowert zu Rentenbeginn (Median: 766.965 Euro). Im Nachhinein betrachtet, hätte der Lebensstandard in der Rentenphase somit im Mittel deutlich höher sein können.

Die dynamische Strategie führt zu einem viel höheren durchschnittlichen Konsum von 36.269 Euro im Jahr. Dieser kann jedoch von Jahr zu Jahr stark schwanken und in den 1 Prozent schlechtesten Fällen bei nur 12.618 Euro liegen. Auf der anderen Seite garantiert die dynamische Strategie, dass das gesamte Vermögen mit Ablauf der 30 Jahre aufgebracht ist.

Bei der Entscheidung für eine Entsparstrategie spielt neben der Risikotoleranz auch die Präferenz für einen stabilen Konsum sowie für die Vererbung von Vermögen eine zentrale Rolle. Über diese Aspekte sollte der Finanzberater vor dem Eintritt in die Rentenphase aufklären.

Mehr zum Thema erfahren Finanzberater am 24. Januar 2016 auf der Veranstaltung „ARERO trifft Investoren“. Prof. Dr. Dr. h.c. Martin Weber wird über „Sparen fürs Alter – Entsparen im Alter“ sprechen und Prof. Axel Börsch-Supan über das Thema „Älter. Gesünder. Produktiver. Zur Ökonomie des demographischen Wandels“. Weitere Informationen auf www.arero.de.

Dr. Philipp Schreiber, Assistenzprofessor an der Universität Mannheim und Mitglied der Behavioral Finance Group

Viel vererben oder besser leben – Strategien für den Kapitalverzehr

	Strategie 1 4-Prozent- Regel	Strategie 2 Dynamische Annuität
Realer Konsum in Euro		
Durchschnittlicher Konsum pro Jahr (real)	20.000	36.269
Maximaler Konsum (99-Prozent-Quantil)	20.000	89.359
Minimaler Konsum (1-Prozent-Quantil)	20.000	12.618
Standardabweichung des Konsums	0	14.799
Realer Portfoliowert nach 30 Jahren		
Wahrscheinlichkeit eines negativen Endwerts	0%	0%
Wahrscheinlichkeit, dass Endwert größer Anfangswert ist	82%	0%
Median des Portfolioendwerts in Euro	766.965	0

Quelle: Philipp Schreiber.

TEIL 2 VON 2

Gold als Investment – Fakten und Fantasie

Teil 2: Faktencheck – Was ist dran an gängigen Ideen zu Gold?

Text: Gerd Kommer





Indischer Goldschmied bei der Arbeit. Schmuck dient in Indien auch der Geldanlage.

Über Gold als Investment wird mehr geschrieben als über alle anderen Basis- und Edelmetalle zusammen. Trotzdem scheinen die Missverständnisse und Irrtümer zu Gold nicht weniger zu werden. In diesem zweiteiligen Artikel befaße ich mich mit den wichtigsten Argumenten für und gegen Gold als Investment. In der **ersten Folge** (in der Ausgabe 03/2016) ging es um die Messung der relevanten historischen Goldrendite. Diese ist nicht so eindeutig, wie mancher glaubt. Nun werde ich elf weitere populäre Aussagen und Ansichten zu Gold einer Prüfung unterziehen.

1. Der historische Höchstpreis

Am 21. Januar 1980 betrug der Goldpreis pro Unze 850 US-Dollar. Aufinflationiert in gegenwärtiges Geld sind das etwa 2.600 Dollar. Am 29. November 2016 stand der Goldpreis bei 1.187 Dollar, also real 54 Prozent unter dem Gipfelpunkt vor 36 Jahren. (Die Renditen in der Tabelle im **ersten Teil** und der indexierte Goldpreis in der Grafik auf **Seite 18** zeigen dies nicht, da die Tabelle auf Monatsendpreisen und die Grafik auf Jahresdurchschnittspreisen beruht.)

2. Der wahre Wert von Gold

Der historische Durchschnittspreis einer Unze Gold zwischen Januar 1975

und Juni 2016, ausgedrückt in heutigem Geld, betrug etwa 832 US-Dollar. Am 29. November 2016, als dieser Absatz geschrieben wurde, war der Goldpreis 1.187 US-Dollar und lag so real 43 Prozent über seinem historischen Durchschnitt. In gewisser Weise könnte man daraus ableiten, dass Gold im November 2016 um 43 Prozent überbewertet war.

Was andererseits der langjährige, inflationsbereinigte Durchschnittspreis für die Zukunft bedeutet, ist angesichts folgender Feststellungen schwer zu beurteilen: Anders als Aktien, Anleihen und Immobilien erzeugt Gold keinen Cashflow und hat damit keinen theoretisch bestimmbaren intrinsischen oder fundamentalen Barwert. Bei einem normalen cashflowproduzierenden Asset kann dieser intrinsische Wert zum Beispiel mit der sogenannten Discounted-Cashflow-Analyse ermittelt werden. Bei Gold nicht.

Kennzahlen, die bei Aktien, Anleihen und Immobilien für die grobe Einschätzung einer Über- oder Unterbewertung der Assetklasse routinemäßig verwendet werden, existieren für Gold nicht. Man denke an ein historisch durchschnittliches Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) bei Aktien oder eine historisch durchschnittliche Bruttomietrendite bei Immobilien.

Auch fehlt bei Gold eine nennenswerte industrielle Verwendung, wie sie andere Rohstoffe haben. Zahngold hatte nie eine wesentliche Bedeutung und verschwindet allmählich vom Markt. Im langfristigen Mittel fließen etwa zwei Drittel der jährlichen Goldproduktion in die Schmuckbranche. Ob man Goldschmuck als gewerbliche Verwendung klassifizieren will, darüber lässt sich streiten. In China und Indien, den wichtigsten Verbraucherländern, wird Goldschmuck ohnehin nicht nur als Zierrat, sondern auch als Investment gesehen.

Alles in allem ist Gold die einzige Assetklasse, an der übliche finanzökonomische Bewertungsverfahren konzeptionell scheitern. Der niederländische Ökonom **Willem Buiter** formuliert dieses Bewertungsdilemma so: „Gold has value as an asset if and to the extent that enough people believe that it has value as an asset.“ Die von Buiter beschriebene Zirkularität mag manchen erschrecken. Sie hat aber nicht verhindert, dass Gold seit 6.000 Jahren als Zahlungsmittel oder Vermögensanlage Bestand hat, wenn auch seit 1971 mit achterbahnartigem Auf und Ab.

3. Bietet Gold eine Versicherung?

Eine endgültige Antwort auf diese Gretchenfrage wird man nicht geben können, weil die Datenlage zu ambivalent ist. Betrachten wir einige der schwersten historischen Katastrophen und Wirtschaftskrisen der vergangenen 160 Jahre:

- Der amerikanische Bürgerkrieg von 1861 bis 1865: Der Dollar-Goldpreis fiel während dieser Zeit real um kumulativ 20 Prozent.
- Der deutsch-französische Krieg 1870 bis 1871: Der Dollar-Goldpreis sank in diesen zwei Jahren real um kumulativ 6 Prozent.
- Der 1. Weltkrieg von 1914 bis 1918: Der Dollar-Goldpreis ging real um kumulativ 36 Prozent zurück.
- Die deutsche Hyperinflation 1922/23: Der Dollar-Goldpreis bewegte sich real praktisch überhaupt nicht.
- Die Weltwirtschaftskrise von 1929 bis 1937: Der Dollar-Goldpreis

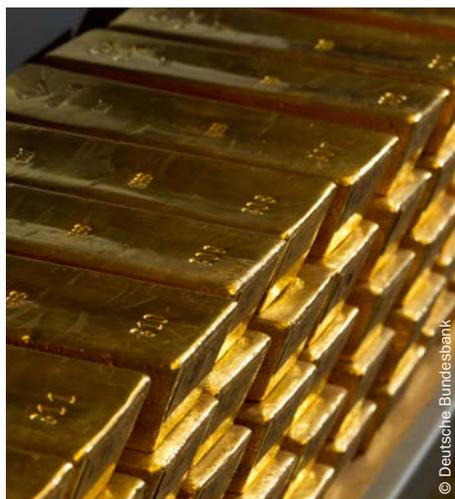
stieg real um kumulativ 102 Prozent.

- Der 2. Weltkrieg von 1939 bis 1945: Der Dollar-Goldpreis fiel real um kumulativ 22 Prozent.
- Die Ölkrise und Stagflationsperiode von 1973 bis 1980: Der Dollar-Goldpreis schnellte real um 430 Prozent nach oben.

Die Finanzkrise von Oktober 2007 bis Dezember 2012 (hier als Ende angenommen): Der Dollar-Goldpreis stieg real um 101 Prozent. In den Fällen, in denen der Goldpreis während einer Krisenphase fiel, war es in keinem Fall so, dass er in den unmittelbaren Jahren danach wieder deutlich stieg. Nach der Ölkrise brach Gold dauerhaft und stark ein. Nach dem von mir willkürlich auf den 31. Dezember 2012 gelegten Ende der jüngsten Finanzkrise sank der Dollar-Goldpreis bis Juni 2016 um 26 Prozent. Alles in allem kann man damit nicht von einem hinreichend zuverlässigen „Krisenversicherungsschutz“ des gelben Metalls sprechen.

4. „Papierwährungen haben in den letzten 100 Jahren über 98 Prozent ihres Wertes verloren. Das zeigt wie stark Gold ist“

Dieses Argument, das oft von „Gold Bugs“ angeführt wird, ist Unsinn. Aus Konsum- und Investmentsicht, und nur darum soll es hier gehen, spielt die Entwertung von Papierwährungen per se keine Rolle. Für Gehaltsempfänger und Anleger sind stets nur reale Gehaltssteigerungen und reale Investmentrenditen



Goldbarren im Lager der Bundesbank.

relevant. Sie repräsentieren die Änderung bzw. den Zuwachs der Kaufkraft, und um diese geht es. Reale Renditen schließen Inflation definitionsgemäß aus, egal ob hoch oder niedrig, und nur über diese braucht man zu sprechen. In den vergangenen 100 Jahren sind in den westlichen Ländern trotz starker Papiergeldentwertung die realen Haushaltseinkommen dramatisch gestiegen und die realen Investmentrenditen, soweit die Datenlage eine Beurteilung zulässt, eher höher gewesen als davor. Auch nach Einsetzen der Phase der besonders hohen „Dauerinflation“ Anfang der siebziger Jahre sanken die realen Investmentrenditen von Aktien und Anleihen im langfristigen Mittel nicht.

5. „Wenn die Fiat-Währungen kollabieren und der Goldstandard wiedereingeführt wird, wird

der Goldpreis auf über 10.000 US-Dollar pro Unze steigen“

Das Argument basiert auf der Überlegung, die global existierende US-Dollar-Geldmenge durch die vorhandenen rund 180.000 Tonnen Gold (6,3 Millionen Unzen) zu dividieren. Je nach verwendeter Geldmengendefinition (M1, M2, M3) und Datenquelle werden hier auch Ergebnisse bis zu 60.000 Dollar genannt, etwa von Roland Leuschel, einem bekannten „Crashpropheten“. Wiewohl arithmetisch korrekt, müssen wir dieses Argument aus Investorensicht ins Reich der Phantasie verweisen.

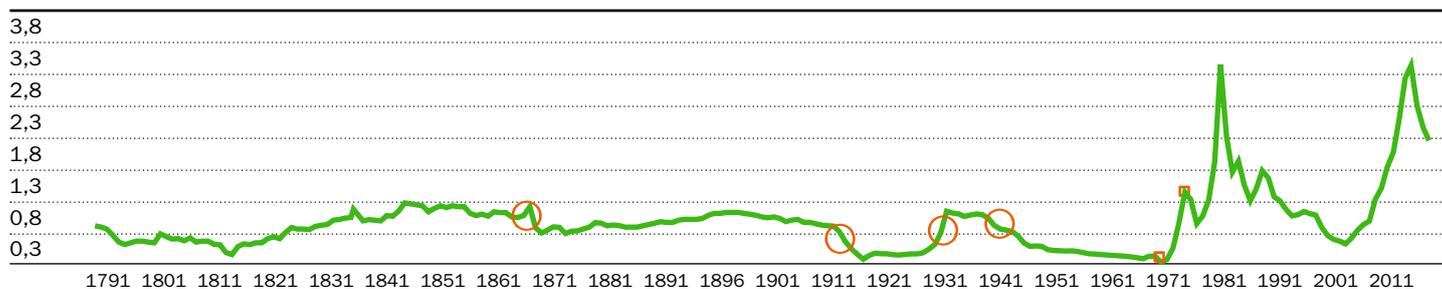
Zunächst einmal ist die Wiedereinführung des Goldstandards in absehbarer Zeit auszuschließen, weil sich dafür in keinem großen Land eine parlamentarische Mehrheit oder genügend überzeugte Zentralbanker finden.

Doch selbst, wenn der Goldstandard zurückkäme, würde es vorher zu einer staatlichen Zwangskonfiskation allen privaten Goldes kommen, und dies ganz gewiss nicht zum Preis von 10.000 oder 60.000 Dollar pro Unze; genauso wenig, wie das bei den weltweit unzähligen Goldverboten in der Vergangenheit der Fall war.

Kein Staat auf der Welt, weder Diktatur noch Demokratie, würde den Sozialsprengstoff zulassen, der unweigerlich entstünde, wenn eine kleine Zahl von Goldbesitzern durch staatliche Maßnahmen über Nacht einen sagenhaften Sondergewinn einstriche.

Starke Preisausschläge nach dem Ende des Bretton-Woods-Systems

(Entwicklung des inflationsbereinigten Goldpreises in US-Dollar von 1791 bis 2015 = 225 Jahre; indexiert: 1791 = 1,0)



Quellen: www.measuringworth.com (Datenquelle); Gerd Kommer.

Einige der im Artikel genannten historischen Kriege und Wirtschaftskrisen sind mit Kreisen hervorgehoben [von links nach rechts: der amerikanische Bürgerkrieg (1861-1865), der 1. Weltkrieg, die Weltwirtschaftskrise (1929 bis 1937) und der 2. Weltkrieg]. Das Ende des Bretton-Woods-Systems 1971 und das Ende des US-Goldverbots 1974 sind durch kleine Quadrate gekennzeichnet.

Dieser Grafik liegen jahresdurchschnittliche Goldpreise zugrunde. Daher ist die Volatilität tendenziell zu gering dargestellt.

6. „Gold ist ein US-Dollar-Asset“

Das ist ein weniger bekanntes und dennoch regelmäßig gehörtes Argument. Es gehört aber wie das unmittelbar zuvor genannte in die Enzyklopädie ökonomischer Irrtümer. Die Tatsache, dass per internationaler Konvention Gold seit dem Zweiten Weltkrieg überwiegend in US-Dollar quotiert wird (davor war es überwiegend das britische Pfund), führt keineswegs zu einer Bindung oder Beeinflussung des Goldpreises oder der Goldrendite durch den Dollar oder dessen Wechselkurs. Tatsächlich hat Gold keine spezifische Beziehung zu irgendeiner Währung. Das wäre allenfalls dann so, wenn sich ein dominierender Teil der jährlichen Weltgoldproduktion und des vorhandenen globalen Goldbestandes in einem einzelnen Land befänden. Beides ist nicht der Fall.

Die jährliche Goldproduktion von rund 2.000 bis 3.000 Tonnen verteilt sich über eine stattliche Zahl von Staaten, meist Schwellenländer. Der Anteil der USA an der globalen Produktion lag 2014 bei 7 Prozent. Der US-Anteil an den globalen Zentralbankgoldreserven betrug Mitte 2016 25 Prozent oder 5 Prozent der geschätzten gesamten globalen Goldbestände von 180.000 Tonnen. Gold ist eine globale Assetklasse, und der US-Dollar ist hier eine bloße „Berichtswährung“ oder Quotierungskonvention ohne Einfluss auf die fundamentale Rendite des Edelmetalls. Die Goldrendite ist in jeder Währung gleich maßgeblich. Klipp und klar ausgedrückt: Ob der Wechselkurs des US-Dollars zum Euro oder zu anderen Währungen in einem bestimmten Jahr rauf- oder runtergeht, spielt für den Goldpreis und die Goldrendite in anderen Währungen per se keine Rolle.

7. Schützt Gold vor Inflation?

Dies dürfte das Pro-Gold-Argument mit dem längsten Bart sein. Wer sich mit der Frage des Inflationsschutzes durch Gold beschäftigt, muss zunächst klären, welche Art von Inflationsschutz er meint. Verwendet man die in der Finanzökonomie übliche Definition von Inflationsschutz, nämlich „hohe monatliche oder quartalsmäßige Korrelation mit Inflation“, dann lässt sich ein attraktiver

Inflationsschutz von Gold nicht belegen (siehe unterste Zeile der Tabelle im ersten Teil des Artikels). Eine Korrelation von unter rund 0,3 zwischen dem Goldpreis und der Konsumgüterinflation ist als fehlender Zusammenhang oder mögliches Zufallsergebnis zu werten.

Zudem liefern viele andere Assetklassen eine höhere Inflationskorrelation, darunter kurz- und mittelfristige inflationsindexierte Anleihen von AAA-Staaten. Sehr langfristig besitzt allerdings jede Assetklasse mit einer positiven realen Rendite eine hohe Korrelation mit der allgemeinen Preissteigerung. Auch auf der Basis einer solchen „unwissenschaftlichen“ Definition von Inflationsschutz hatte Gold historisch keinen Vorteil gegenüber anderen Finanzassets wie Aktien, Immobilien und langfristige Anleihen. Freilich wird diese Argumentation Verschwörungstheoretiker nicht überzeugen. Denn diese glauben, die Statistikbehörden der westlichen Länder manipulierten die Messung der Konsumgüterinflation systematisch nach unten. Für sie können Zahlen wie die hier genannte Korrelation von vornherein nicht stimmen.

8. Verbessert Gold die Performance eines Multi-Asset-Portfolios?

Die historischen Renditedaten von Januar 1975 bis Juni 2016 lassen hier keine klare Schlussfolgerung zu. Ein simples Zwei-Asset-Klassen-Portfolio aus 70 Prozent MSCI World und 30 Prozent REX (mittelfristige deutsche Staatsanleihen) produzierte in diesen 41,6 Jahren weitgehend identische Risiko- und Renditezahlen wie ein alternatives Portfolio aus 10 Prozent Gold, 60 Prozent MSCI World und 30 Prozent REX. Vielleicht wundert dies manchen Leser mit Blick auf die geringen Standalone-Renditen von Gold ab 1975 (siehe den ersten Teil des Artikels). Die niedrigen Renditen werden im Portfolio jedoch fast ganz durch einen Effekt ausgeglichen, der sich Diversifikationsrendite oder Rebalancing-Bonus nennt. Er resultiert aus der geringen Korrelation von Gold mit Aktien und mit Anleihen. Den Rebalancing-Bonus erläutere ich in meinem Buch „Souverän investieren mit Indexfonds und ETFs“ (Campus 2015).

9. Goldrenditen werden günstiger besteuert als Renditen anderer Assetklassen

Soweit dieses Argument die Besteuerung von physischem Gold im Privatvermögen einer unbeschränkt steuerpflichtigen natürlichen Person in Deutschland betrifft, ist es korrekt. Nach Ablauf der Spekulationsfrist von einem Jahr sind Wertsteigerungsgewinne bei Gold steuerfrei. Das gilt nach einem Urteil des Bundesfinanzhofs vom Oktober 2015 wohl auch für **mit physischem Gold besicherte ETFs**. Dieser Vorteil fehlt Aktien und Anleihen.

Laufende Erträge gibt es bei Gold nicht. Sie können somit auch nicht besteuert werden. Daher besitzt Gold in der Tat für deutsche Privatanleger einen Steuervorteil gegenüber Aktien, Anleihen, Rohstoff-Futures und „verpackten Produkten“ wie Kapitallebensversicherungen. Bleibt zu bemerken, dass Wertsteigerungen selbstgenutzter



Goldsalz ist eines von wenigen Industrieprodukten aus Gold. Es entsteht durch Auflösung von Gold in Königswasser.

Wohnimmobilien in Deutschland ebenfalls steuerfrei sind. Für vermietete Immobilien trifft das nach einer zehnjährigen Halteperiode zu, wenn sich das Objekt im Privatvermögen einer natürlichen Person befindet.

10. „Die Nachfrage nach Gold übersteigt das Angebot“

Dieses Argument, das in den Medien mit der Zuverlässigkeit der Schweizer Staatsbahn immer dann genannt wird, wenn der Goldpreis gerade einmal fünf

Monate lang deutlich gestiegen ist, gehört ebenfalls in das Reich heiliger Einfalt. Zwei Beispiele hierfür sind die Artikelschlagzeilen „Goldinvestoren stocken im großen Stil auf“ (Die Welt, 4.5.2016) und „Goldnachfrage auf Rekordhoch“ (F.A.Z., 12.8.2016).

In einem freien Markt kann die Nachfrage das Angebot nie übersteigen. Selbst wenn die Goldkäufe pro Monat sich verfünffachen, besteht kein Nachfrageüberhang, denn auch die Goldverkäufe haben sich dann verfünffacht. Die besagten Schlagzeilen müssten also richtig heißen: „Einige Goldinvestoren stocken im großen Stil auf, ändern bauen ihre Bestände im gleichen Maße ab“ sowie „Goldnachfrage und -angebot auf Rekordhoch“. Doch dann würde kaum jemand diese zwar korrekten, aber unspektakulären Artikel lesen.

Ebenso einfältig ist das verstaubte Argument von „Gold als sicherem Hafen“. Für jede einzelne Unze Gold, die ein verängstigter Anleger kauft, weil er im „sichereren Hafen“ Schutz sucht, muss ein anderer Anleger diese Unze verkaufen und damit diesen Hafen verlassen. Soviel ist klar: Jeder, der „Übernachfrage-Aussagen“ verbreitet, outet sich als ökonomischer Erstklässler.

11. „Gold hat keine Negativzinsen“

In jüngster Zeit ist im Kontext der generell wenig fruchtbaren Diskussion um den sogenannten Anlagenotstand (siehe dazu den Beitrag von Gerd Kommer in [Der Neue Finanzberater SPEZIAL, Passiv investieren, 01/2016](#)) ein neues Pro-Gold-Argument aufgetaucht. Dass Gold kein laufendes Einkommen erzeugt, sei im Zeitalter der Negativzinsen vom Nachteil zum Vorteil geworden, denn schließlich könne Gold keine negativen Zinsen haben.

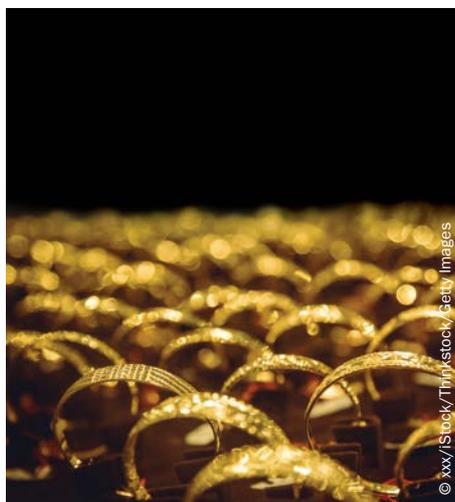
Ein törichter Argument ist kaum noch vorstellbar. Zunächst einmal verwandelt die Schrumpfung eines Nachteils diesen nicht in einen Vorteil. Aber noch wichtiger: Aus investmenttheoretischer Sicht kann man Gold nicht gegen „risikofreie“ Anleihen eines AAA-Staates benchmarken. Gold muss mit Aktien verglichen werden (obwohl Aktien ri-

sikoärmer sind). Diese besitzen eine durchschnittliche Dividendenrendite von 2 bis 3 Prozent und nicht von null wie bei Gold.

Bleibt hinzuzufügen, dass die Aufteilung von Gesamterträgen in Ausschüttungen und Kursgewinne für einen völlig rationalen Anleger irrelevant sein muss, wenn man von dem steuerlichen Barwertvorteil absieht, den Kursgewinne, nicht aber laufende Ausschüttungen für einen Buy-and-Hold-Anleger haben.

Potenzielle Goldinvestoren stehen vor einem Dilemma

Der Titel einer 2013 veröffentlichten, sehr helllichtigen wissenschaftlichen Untersuchung zu Gold von Claude B. Erb und Campbell R. Harvey – [The Golden Dilemma](#) – ist klug gewählt. Die Wissenschaftler drücken damit treffend aus, dass es zu Gold als Vermögensanlage mehr mehrdeutige Antworten gibt, als einem lieb sein kann, mehr als bei al-



Gold glänzt – vor allem als Schmuck.

len anderen Assetklassen. Das impliziert auch, dass die Zahl eindeutiger Argumente für Gold als Investment kleiner ist als es Gold Bugs postulieren.

Da aber Gold die Assetklasse ist, bei der das Element „Weltanschauung“ die größte Rolle spielt, werden evidenzbasierte Argumente bei Gold Bugs wenig Gehör finden. Die Debatte um den Investmentnutzen von Gold dürfte daher noch lange weitergehen.



Dr. Gerd Kommer ist Buchautor und Geschäftsführer der Gerd Kommer Invest GmbH. Er lebte von 2000 bis 2004 in Johannesburg, Südafrika, und war dort für eine deutsche Bank im Geschäftssegment Mining Finance mit Schwerpunkt Goldminen tätig.

Wie man Finanzberatung durch Kenntnisse in Finanzplanung verbessert

Praktische Einführung mit Rechenbeispielen



Auch wer sich keine Zertifizierung als CFP® (Certified Financial Planner) leisten will, sollte als Finanzberater im Privatkundengeschäft Grundkenntnisse der Finanzplanung mitbringen. Dies gilt vor allem für die Altersvorsorge bzw. Ruhestandsplanung. Wichtige Elemente sind Vermögens-, Portfolio- und Liquiditätsplanung. Als Einführung eignet sich das Buch „Persönliche Finanzplanung“ (Springer Gabler 2016) des Wirtschaftsinformatikers Günter Schmidt. Es kann alleine oder in Verbindung mit der Planungssoftware „LifeCharts“ verwendet werden.

Das Buch führt den Leser durch alle Schritte einer Finanzplanung, beginnend mit der Bestandsaufnahme der finanziellen Situation. Dazu gehören Vermögensbilanz und -analyse, Einnahmen-Ausgaben-Rechnung, Ergebnisrechnung für den finanziellen Erfolg, Ausfallvorsorgerechnung und Steuerrechnung. Es folgt das Sollkonzept, das die Planungsziele festlegt. Dazu gehören die Anlageziele, eine Risikotypisierung des Anlegers, das Vorsorgekonzept und die Vermögensplanbilanz. Am Ende stehen die Maßnahmenplanung und -überwachung. Das Buch ist übersichtlich, die Texte sind gut verständlich. So bekommt der Leser schnell einen Überblick über das Thema. Wer in die Tiefe gehen will, benötigt allerdings auch mathematisches Interesse bzw. Vorkenntnisse. ecz

Wie man zu Lebzeiten gut für Angehörige vorsorgen kann

Werkzeuge für Generationenberater

Das Berufsfeld des „Generationenberaters“ gewinnt als zusätzliche Einnahmemöglichkeit immer mehr Anhänger unter Finanzberatern. Doch auch wer sich nicht mit diesem Titel schmücken will, sollte sich grob mit den Themen Erben und Verschenken auskennen, wenn er private Kunden bei der Ruhestandsplanung unterstützt. Dabei ist allerdings die Grenze zur (unzulässigen) Rechtsberatung zu beachten. Einen soliden Überblick bietet das Buch „Richtig vererben und verschenken“ von Otto N. Bretzinger (Verbraucherzentrale 2015).

Bretzinger führt den Leser umfassend in das Thema ein und erklärt gesetzliche Erbfolge, Testament, Erbvertrag und Schenkung. Das Buch enthält zahlreiche Praxistipps, Warnhinweise und Formulierungshilfen für persönliche und amtliche Dokumente. Ziel ist es, Vermögen steueroptimiert und den Präferenzen des Erblassers entsprechend möglichst verlustfrei zu übertragen. Durch die vielen unterschiedlichen Textboxen und die kleine Schrift verliert man manchmal den Überblick, ansonsten ist das Buch empfehlenswert. ecz



Kolumne von Davor Horvat,
Honorarfinanz

Nicht ins Blaue hinein beraten!



Bei einem Neukundentermin erzählte mir jüngst ein 37-jähriger, selbständiger Zahnarzt, seine Bankberaterin habe ihm wegen der niedrigen Darlehenszinsen zum Kauf eines Eigenheims geraten. Sie meinte, er könne sich das aufgrund seines Einkommens locker leisten. Allerdings ist er der alleinige Verdiener einer vierköpfigen Familie, und er hat erhebliche Verbindlichkeiten auf seiner Praxis. Deshalb war er unsicher, ob er sich für das Eigenheim entscheiden sollte. So kam er wegen einer zweiten Meinung zu mir. Grundsätzlich kann er sich die Immobilie tatsächlich leisten, und die Bank würde ihm die Finanzierung bereitstellen. Was aber, wenn seine Praxis schlechter läuft oder er als Haupternährer der Familie ausfällt? Wie soll er später das Studium der Kinder finanzieren? Was passiert, wenn der Darlehenszins nach der Zinsfestschreibung deutlich steigt? Anders als die Bankberaterin konnte ich dem Zahnarzt keine pauschalen Antworten geben. Das funktioniert nur mit einer umfassenden Liquiditäts- und Finanzplanung. Alles andere wäre ins Blaue hinein beraten.

Welche Methoden wirklich zu Erfolg in Alltag und Beruf führen

Motivations- und Lebensratgeber mit neuen und alten Methoden und Tipps



Die Ratgeberliteratur ist voll von Tipps und Hilfen für erfolgreiches Leben und Arbeiten. Mit „Golden Rules“ hat Martin Krengel (Eazybookz 2016) einen weiteren dieser Erfolgsleitfäden geschrieben. Was unterscheidet ihn von der Masse der Ratgeber? – „Golden Rules“ ist kompakt und eignet sich damit zur Lektüre unterwegs, er hat ein ansprechendes und übersichtliches Design, vor allem aber: Er enthält tatsächlich neue, zumindest mir bislang unbekannte Ideen und Methoden, den inneren Schweinehund für den eigenen Erfolg zu nutzen und persönliche und berufliche Ziele zuverlässiger und mit weniger Aufwand zu erreichen. Es macht Spaß, in dem Büchlein zu blättern und die Anregungen umzusetzen.

Martin Krengel bietet eine Fülle praktischer Übungsanweisungen sowie große und kleiner Tipps. Los geht es mit dem Thema Selbstvertrauen: Wie man Projekte auch bei einem mulmigen Gefühl im Magen beherzt angeht. Wie man eigene Grenzen überschreitet. Wie man neue Aufgabe in Einzelprozesse aufgliedert. Wie man relevante Erfolgsfaktoren findet, und wie man sich selbst coacht ...

Weitere Abschnitte unterstützen den Leser bei der Motivation, beim Zeitmanagement, bei der Konzentration und bei der Organisation. Alles lässt sich in relativ kurzer Zeit im Alltag umsetzen, und der Erfolg wird messbar gemacht. ecz

Was Generationenberater über Tod und Bestattung wissen sollten

Sterben – verdrängtes Thema nicht nur in der Ruhestandsplanung

Finanzberater, die sich auf Ruhestandsplanung und Generationenberatung spezialisieren, kommen um das Thema Tod und Sterben nicht herum. Allerdings fällt viele Mandanten, aber auch Berater der Umgang mit dem Sterben schwer, und wo wird das Thema schnell verdrängt. Doch an der eigenen Sterblichkeit hängen wichtige und finanziell relevante Themen wie Verrentung, Langlebigkeits- und Pflegerisiko, Vererben und Schenken. Deshalb lohnt sich ein Blick in das bereits häufig aufgelegt Büchlein der Verbraucherzentrale „Was tun, wenn jemand stirbt?“ (Verbraucherzentrale 2015).

Wenn ein naher Angehöriger stirbt, benötigen Menschen schnell guten Rat für das richtige Verhalten gegenüber Ämtern, Banken und

Bestattungsinstituten. Trauernde haben aber kaum Interesse, sich mit Finanzthemen oder gar Kostenvergleichen zu beschäftigen. Deshalb sollte das besser im Vorfeld geschehen. Ein Finanzberater kann bei einer entsprechende Einarbeitung seinem Mandanten wertvolle Tipps an die Hand geben, solange keine individuellen rechtlichen Fragen berührt werden.



Die Autoren schreiben ausführlich über alle organisatorischen, finanziellen und steuerlichen Fragen rund um das Sterben. Zum Buch gehören u.a. eine Checkliste mit wichtigen Dokumenten, die Angehörige nach dem Ableben benötigen und zur Hand haben sollten. Es gibt auch eine Liste mit aktuellen Bestattungs- und Friedhofsgebühren für deutsche Städte. ecz

Robo-Advisors bieten Beraterzugang

Prognosen für digitales Wachstum in Deutschland sehr optimistisch

Der Umsatz von FinTechs könnte sich bis 2020 auf das 26-fache erhöhen. Während FinTech-Startups in Deutschland heute rund 2,2 Milliarden Euro jährlich umsetzen, könnten es in 14 Jahren 58 Milliarden Euro sein. Dies ist das Ergebnis der aktuellen Studie **FinTech-Markt in Deutschland** von Prof. Dr. Gregor Dorfleitner und Jun.-Prof. Dr. Lars Hornuf für das Bundesfinanzministerium (BMF). Robo-Advisors und Social-Trading-Plattformen verwalten demnach heute rund 360 Millionen Euro.

Robo-Advisors mit B2B-Angebot

Immer mehr Robo-Advisors kooperieren mit Banken und unabhängigen

Finanzberatern, um einen besseren Zugang zu Endkunden zu bekommen. Dazu gehören auch die Robo-Advisors vaamo und Fintego. Erste Partner von vaamo sind die Banken Santander Consumer Bank und 1822direkt. Anfang 2017 soll auch ein spezielles Angebot für Finanzberater kommen.

Seit November 2016 hat vaamo eine BaFin-Lizenz als Vermögensverwalter und damit mehr Freiheit in der Anlagestrategie als bisher als §-34f-Vermittler (GewO). Kunden erhalten nun individuellere Portfolios, die laufend überwacht werden. Die Anlagestrategie richtete sich nach dem Risikoprofil, das in einem Kundendialog im Chat-Stil

ermittelt wird. Passives Management, Langfristigkeit, globale Diversifikation und geringe Kosten stehen dabei wie bisher im Fokus.

quirion mit Beraterplattform

Der Onlinevermögensverwalter quirion bietet Finanzberatern (§ 34h und § 34f GewO) bereits eine White-Label-Lösung, die die Berater in ihre Website integrieren und mit dem eigenem Logo grafisch frei gestalten können. Die komplette Verwaltung vom Risikoprofil über „Onboarding“ bis hin zur Geldanlage übernimmt quirion im Hintergrund und zahlt dem Berater aus der Kundengebühr ein Honorar. **ecz**

Anzeige

Der clevere Vermögensaufbau

Individuelle Strategien für Ihren Anlegertyp.
Breite Streuung zur Risikominimierung.
Kosteneffizient auf ETF Basis.

Erfahren Sie mehr auf www.easyfolio.de.



Bei der Auswahl unserer Produkte vertrauen wir auf die herausragende Expertise unserer Produktpartner.

iShares
by BLACKROCK

STATE STREET
GLOBAL ADVISORS
SPDR

UBS

easyfolio ist eine Marke der easyfolio GmbH, eine Tochtergesellschaft der Hauck & Aufhäuser Privatbankiers KGaA.

© easyfolio GmbH, 2016. Der Inhalt dieser Produktinformation stellt keine Anlageempfehlung dar. Aktuelle Verkaufsunterlagen, alleinige Grundlage für eine Anlageentscheidung, erhalten Sie kostenlos bei der easyfolio GmbH, Frankfurter Allee 68-72, 60327 Frankfurt. Telefon: 069/75 91-32 10, E-Mail: info@easyfolio.de oder auf www.easyfolio.de. Neben den Chancen auf Wertsteigerung sind die Anlagen in den easyfolio-Fonds Anlagerisiken ausgesetzt. Weitere Informationen und Hinweise finden Sie auf www.easyfolio.de.

Interessiert, aber ratlos



© Annasumy/Stock/Thinkstock/Getty Images

Wie Versicherungsmakler und Finanzberater junge Erwachsene erreichen können

Viele Makler würden gerne ihren Kundenstamm verjüngen. Allerdings fällt es ihnen schwer, junge Kunden zu erreichen und die passende Ansprache zu finden. Denn junge Erwachsene, die oft als „Generation Y“ zusammengefasst werden, stellen an den Berater andere Anforderungen als die ins Alter gekommenen Babyboomer oder als die Menschen mittleren Alters der Generation X. Welche Anforderungen dies sind, wissen gerade ältere Berater häufig nicht.

Aktuelle Studie zur Generation Y

Um diese Lücke zu schließen, hilft ein Blick in die Forschung. Wissenschaftler

Die Generation Y der heute 17- bis 36-Jährigen fühlt sich beim Thema Finanzen und Altersvorsorge nicht ausreichend informiert. Sie wünscht sich eine gute und transparente Beratung auf Augenhöhe.

haben zum Beispiel herausgefunden, dass sich die meisten jungen Erwachsenen nach eigener Einschätzung nicht besonders gut mit Finanzen auskennen und deshalb zuverlässigen Finanzrat suchen – gerne auch gegen Honorar. Dies ergab auch die aktuelle Studie „Jugend, Vorsorge, Finanzen 2016“ von Prof. Dr. Klaus Hurrelmann.

Klaus Hurrelmann, Professor of Public Health and Education an der Hertie School of Governance in Berlin, erforscht seit Jahren die Situation und die Einstellungen junger Erwachsener in Deutschland. Seine Studie „Jugend, Vorsorge, Finanzen“, für die er junge Menschen zwischen 17 und 27 Jahren (also einen großen Teil der Generation Y) befragt, führte er in diesem Jahr zum dritten Mal durch. Mit der Befragung war TNS Infratest beauftragt. 2.500 Personen aus der Zielgruppe haben daran teilgenommen.

Als Generation Y bezeichnet man meist die zwischen 1980 und 1999 Geborenen. Sie sind heute 17 bis 37 Jahre alt. In dieser Generation spielen digitale Medien eine weit größere Rolle als in den vorangegangenen: Die ältere Hälfte der Generation Y hat den Aufstieg des Internets während der Jugendjahre mitverfolgt, die jüngere Hälfte kann sich kaum an eine Zeit ohne Internet erinnern.

Finanzrat ist willkommen

Carsten Meier, Co-Founder und Partner des Berliner Beratungs-Start-ups „Intraprenör“, gehört selbst zur Generation Y und kennt deren Denkmuster aus eigener Erfahrung. Zwischen den Generationen zu vermitteln und Missverständnisse abzubauen ist seine Mission. Jungunternehmer Meier sagt in

Richtung Makler und Honorarberater klipp und klar: „Meine Generation hat von Finanzfragen keine Ahnung.“

Klaus Hurrelmanns Jugendstudie bestätigt dies: 73 Prozent der Befragten geben an, sich beispielsweise in der Altersvorsorge wenig bis überhaupt nicht auszukennen. Das bedeutet aber nicht, dass Sparen für junge Menschen keinen Wert hätte. Etwa 55 Prozent der Befragten geben an, einen Teil ihrer Mittel zurückzulegen. Dieser Wert ist über die Jahre ziemlich stabil.

Der Anteil derer, die fürs Alter sparen anstatt für andere Ziele wie Konsumwünsche, ist allerdings zurückgegangen. Das hängt auch mit dem Informationsmangel in der Generation Y zusammen.

Informationen sind hier nämlich sehr gefragt: 88 Prozent der Jugendlichen wünschen sich mehr davon, gleichzeitig mahnen 81 Prozent eine bessere Verständlichkeit der Informationen an.

Wenn sich junge Menschen informieren, spielen zwei Quellen eine besondere Rolle: Die eine ist wenig überraschend das Internet – allerdings überraschenderweise nicht die sozialen Medien. Die andere Quelle sind die eigenen Eltern, oder wie Carsten Meier es formuliert: „Die Generation Y fragt Mama.“

Die gute Nachricht für Makler schiebt Jungunternehmer Meier gleich nach: Junge Menschen sind offen für Beratung. Voraussetzung dafür ist, dass Berater bereit sind, ihrer jungen Kundschaft auf Augenhöhe zu begegnen. Das heißt: auf deren individuelle Bedürfnisse zu hören; für komplexe Zusammenhänge verständliche Erklärungen zu geben; jederzeit offenzulegen, wie viel Geld wo hinfließt – auch in die eigene Vergütung. Denn auch das unterstreicht Meier: Junge Menschen sind bereit für fundierte Beratung zu bezahlen. Für das Eigeninteresse eines Verkäufers haben sie feine Antennen. Und wenn sie den Eindruck bekommen, man wolle ihnen etwas „andrehen“, wenden sie sich ab.

Was Makler tun können

Wie man auf die junge Zielgruppe zugehen sollte, war im Oktober 2016 Thema einer Fachtagung. Der auf Nettoprodukte spezialisierte Versicherer myLife und das Assetmanagement-Unternehmen Veritas Institutional hatten dazu nach Hamburg geladen. In der Diskussion mit rund 65 Maklern und Beratern wurden die Forschungsergebnisse in konkrete Handlungsempfehlungen übersetzt.

Zunächst gilt es als Makler, die Digitalisierung nicht zu „erdulden“, sondern aktiv zu nutzen. Die Zukunft, da war

man sich in Hamburg schnell einig, gehört der geschickten Verbindung des Digitalen mit dem Menschlichen. Ohne zeitgemäße Internetpräsenz ist es heute schwierig, und digitale Unterstützung in der persönlichen Beratung ist eine Bereicherung für Makler und Kunden.

Ohne zeitgemäße Präsenz im Internet und digitale Prozesse geht es nicht

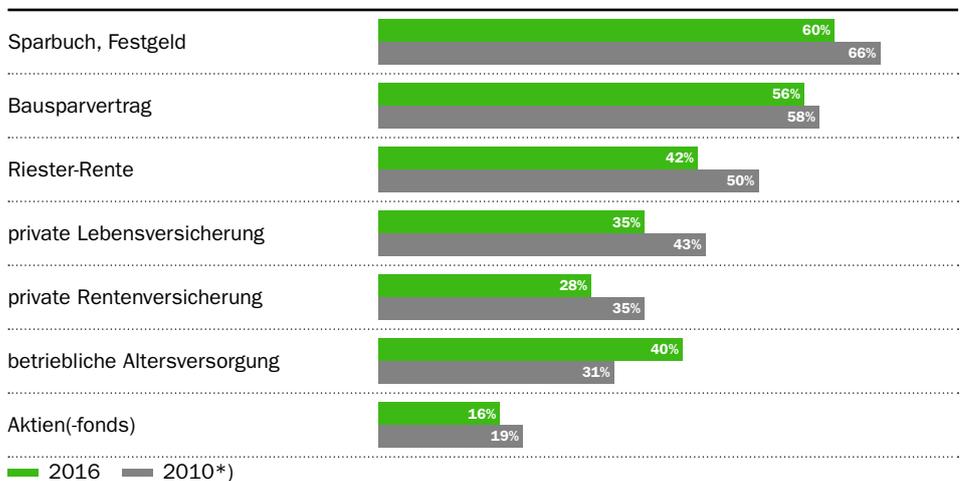
Im Mehrwert für den Menschen liegt die wichtigste Lektion: Erstes Ziel des Finanzberaters sollte es nicht sein, dem Kunden etwas zu verkaufen. Vielmehr sollte er sich als „Coach“ sehen, der seinen Mandanten mit Empathie und Sachverstand berät. Die Beziehung steht im Mittelpunkt, nicht das Produkt. Wie erwähnt, sind gerade junge Menschen gut darin, eine ehrliche Nutzenargumentation von einer Werbeshow zu unterscheiden. Es geht also nicht darum, das eigene Verhalten zu ändern, sondern das Selbstverständnis.

Richtige sprachliche Bilder zu finden, mit denen auch Laien ein Verständnis für die komplexen Zusammenhänge der Kapitalmärkte entwickeln können, war schon immer eine Herausforderung und wird es bleiben. Ein Anbietern an eine vermeintlich jugendliche Ausdrucksweise ist dagegen nicht gefragt, wohl aber sorgfältiges Zuhören und Erklären mit einfachen Worten – klassische Werkzeuge eines guten Maklers.

Und wie kommt man mit jungen Menschen in Kontakt? Erreichbarkeit vor allem auf digitalen Kanälen ist wichtig. Wer die Möglichkeit hat, sollte sich junge Mitarbeiter ins Boot holen oder zum Beispiel Workshops mit Azubis der lokalen Berufsschule organisieren. Den eigentlichen Joker haben die meisten Makler aber bereits im Bestand: die Eltern. Sie wollen ihren Nachwuchs naturgemäß gut versorgt und abgesichert sehen. Gleichzeitig genießen sie das Vertrauen ihrer Zöglinge. Tun Sie es also der Generation Y gleich und sprechen Sie deren Mütter und Väter an. ecz

Vorsorgetrend: Weniger Riester, mehr bAV

(Welche Form der Altersvorsorge genutzt wird; in Prozent der befragten jungen Erwachsenen)



*) Befragung von 2010.

Quelle: Studie „Jugend, Vorsorge, Finanzen 2016“



© weerapatkiadumrong / iStock / Thinkstock / Getty Images

Vertrauen in die Finanzberatung wächst nur langsam.

Vertrauen in die Finanzberatung neu pflanzen

Grundsätze für mehr Ethik in der Finanzberatung / Interessenkonflikte sollten offengelegt werden

Text: Thomas Abel

Passen Moral und Finanzbranche überhaupt zusammen? Die Verknüpfung provisionsgetriebener Verkäufe von Finanzprodukten mit spektakulären Betrugsfällen – man denke an Skandalunternehmen wie Infinus, Prokon oder S&K – haben in den Köpfen von Verbrauchern und Politikern die Meinung gefestigt, dass Finanzberatung und -vertrieb mit moralischen Ansprüchen nicht vereinbar seien. Diese Meinung besteht mittlerweile pauschal und unabhängig davon, ob der Berater als unabhängiger Einzelkämpfer, im Strukturvertrieb oder bei einer Bank arbeitet. Das Vertrauen ist damit grundlegend erschüttert.

Sich positiv von der Branche abheben

Dies gilt übrigens nicht nur für die Finanzbranche. Auch in anderen Berufszweigen, zum Beispiel im Profisport, aber auch in der Industrie geht manches Mal Profit vor Moral. Als prominente Beispiele seien der FIFA-Skandal um die Fußball-WM-Vergaben und die VW-Abgasaffäre genannt. Aber auch in der Pharmaindustrie, bei Krankenkassen oder bei Rechtsanwälten kam es in jüngster Zeit zu Skandalen.

Wie kann man sich als Finanzberater, der das Wohl seiner Kunden und eben nicht die Provisionen in den Vordergrund stellt, vom herrschenden Bild der eigenen Branche abgrenzen? An dieser Stelle lohnt es sich, sich mit dem ethischen Fundament unserer Gesellschaft auseinanderzusetzen.

Was sittliches Verhalten für jeden bedeutet

Die Ethik ist die Lehre vom sittlichen Verhalten in der Gesellschaft. Sie ist keine Spezialaufgabe für Experten, sondern betrifft das alltägliche Handeln und die alltäglichen Entschei-

dungen eines jeden von uns. Die ethische Gesamthaltung eines Menschen umfasst seine Lebensform, seine Werteorientierung und den Sinn, den er in seinem Leben und in seiner Arbeit sieht. Eine der ethischen Grundregeln, die jeder kennt, lautet: „Behandle andere so, wie du selbst von ihnen behandelt werden willst.“ Oder gereimt: „Was du nicht willst, das man dir tu, das füg auch keinem andern zu.“

Vor diesem Hintergrund sollte der einzelne Berater überlegen, wie er die ethischen Standards, die für ihn bei der Beratung von Mandanten gelten, wirksam kommuniziert. Am besten er hält seine Standards schriftlich fest und macht sie für alle Kunden einsehbar. Wer für sich noch keine ethischen Standards formuliert hat, sollte damit bald beginnen. Wer sich zum ersten Mal Gedanken über seine ethischen Leitlinien macht, könnte sich Fragen stellen wie:

- Erlebe ich meine Arbeit als moralisch korrekt?
- Habe ich einen moralischen Anspruch an meine Arbeit? Worin besteht dieser?
- Was kann ich dafür tun, damit meine tägliche Arbeit meinen moralischen Ansprüchen gerecht(er) wird?
- Wie wichtig ist mir die Zufriedenheit meines Mandanten? Falls diese wichtig ist – warum ist sie für mich wichtig?
- Welchen Mehrwert biete ich einem Kunden, wenn er sich von mir beraten lässt?

Nach Beantwortung solcher konkreter Fragen fällt es oft leichter, persönliche Leitlinien zu formulieren. Sobald ein ethischer Kodex festgelegt ist, sollte er auch auf der eigenen Website bzw. der Homepage des eigenen Finanzunternehmens veröffentlicht werden. Auch der Versand der Leitlinien an bestehende und neue Mandanten ist zu erwägen. Außerdem könnten sie eingerahmt und im Beratungszimmer ausgehängt werden. Im Falle eines Beratungsunternehmens müssen sich alle Berater an die veröffentlichten Standards halten. Zu Beginn empfiehlt es sich deshalb, einen gemeinsamen Einführungsworkshop durchzuführen.

Ethische Standards des FPSB

Als Richtschnur und Vorbild für eigene Standards können die vom FPSB Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. aufgestellten **Ethikregeln** dienen. Ein vom Verband zertifizierter Finanzplaner (CFP®) verpflichtet sich zur Einhaltung dieser Regeln im Rahmen seiner beruflichen Tätigkeit. In Kurzform lauten diese Regeln:

- Vorrang des Kundeninteresses
- Integrität
- Objektivität
- Fairness
- Professionalität
- Kompetenz
- Vertraulichkeit
- Sorgfalt

Achtung vor Interessenkonflikten!

Trotz aller Standards und Regeln lassen sich Interessenkonflikte nie völlig ausschließen. Es gibt zu jeder Zeit, in der Geld den Besitzer wechselt, einen inhärenten Interessenkonflikt. Der erste Schritt im Umgang damit liegt darin, den Konflikt als solchen zu erkennen und dem Mandanten offenzulegen. Anschließend bespricht man gemeinsam, wie man mit diesem Konflikt umgeht.

Ethik und Moral lassen sich einem Berater aber nie von außen überstülpen. Mahnende Worte von Politikern oder Vorgesetzten oder auch Fortbildungen zur Ethik verpuffen schnell, wenn sich der Berater nicht mit den vorgegebenen Werten identifiziert.

Wenn der Berater keine negativen Konsequenzen für Fehlverhalten oder keine Belohnung für wünschenswerte Handlungen zu erwarten hat, lassen sich verinnerlichte Verhaltensweisen nur schwer von außen verändern.

So kann auch ein Regulierer in der Finanzbranche zwar starken Einfluss auf die Führung und die Struktur von Finanzdienstleistungsunternehmen ausüben, aber er kann keine individuellen Handlungsmotive vorgeben. Daraus ergibt sich eine notwendige Konsequenz: Mit allen Mitteln ist dafür Sorge zu tragen, dass moralisches Verhalten sowie externe Regeln und Anreize einander begünstigen, anstatt sich zu widersprechen.

Es geht nicht ohne Kontrolle und Anreize

Ein Stück ist die Finanzbranche diesen Weg schon gegangen, auch gezwungen durch nationale oder europäische Regulierer. Veränderungen in den Kontrollfunktionen von Complianceabteilungen, die Verpflichtung zu ethischen Grundregeln sowie Änderungen in den Anreiz- und Vergütungssystemen tragen dazu bei, ethische Einstellungen in Finanzunternehmen zu fördern. Unabhängige Finanzberater sind hier auf sich allein gestellt.

Was noch zu tun bleibt: Die individuelle Rechenschaftspflicht sollte noch gestärkt werden, und zwar nicht nur als Pflicht der unmittelbar handelnden Berater, sondern auch als Aufgabe für die Führungsebene, die für Anreizstrukturen und Unternehmenskultur verantwortlich ist.

Ethische Handlungsweisen, die als solche erkennbar sind, können viel bewirken. Der Mühen Lohn sind neues Vertrauen und wieder gewonnene Reputation bei den Kunden. Der einzelne Berater, der auch im moralischen Sinne gut arbeitet, kann doppelte Anerkennung erwarten – kurzfristig durch seine Mandanten, langfristig durch die Gesellschaft – als ehrbarer Kaufmann.

Thomas Abel, Honoraranlageberater, Testamentsvollstrecker, Stiftungsberater, Geschäftsführer der HONORIS Treuhand GmbH

Von Kollegen für Kollegen

Chance betriebliche Altersversorgung (bAV)

Solide Beratung von Unternehmen und Arbeitnehmern
statt nur Verkauf von Direktversicherungen.



Wenn die Chefin ihren Mitarbeitern eine gute Betriebsrente anbietet, die auch das Unternehmen stärkt, hatte sie einen guten bAV-Berater.

Unabhängige Berater sehr gefragt

Betriebsrentenstärkungsgesetz will bAV deutlich ausbauen

Der vorliegende Referentenentwurf zum geplanten Betriebsrentenstärkungsgesetz setzt auf externe Durchführungswege, doch auch die bisherigen Durchführungswege der bAV sollen erhalten bleiben. Dazu gehören **die Direktzusage und die Unterstützungskasse** – beides Angebote, die Arbeitgebern in der Regel nur unabhängige Finanzberater empfehlen.

Expertennetzwerke sind Erfolgsfaktor

In vielen Fällen sind Direktzusagen und pauschaldotierte Unterstützungskassen die kostengünstigere und flexiblere Lösung für Arbeitgeber und Arbeitnehmer, nicht nur für Führungskräfte. Bei der Beratung muss der Makler bzw. Finanzberater allerdings mit Anwälten, Steuer- und Rentenberatern sowie Aktuarien zusammenarbeiten. Denn die bAV ist Arbeitsrecht, und deshalb bildet eine rechtssichere Versorgungsordnung den Kern jeder bAV. Viele der hier vorgestellten bAV-Berater verfügen über entsprechende Netzwerke. Ein Zusatzvorteil solcher Netzwerke: Die Partner empfehlen den Berater an ihre eigenen Kunden weiter.

Das Betriebsrentenstärkungsgesetz führt zusätzlich zu den bestehenden Regelungen eine weitere bAV-Welt ein, die auf Vereinbarungen zwischen Tarifparteien setzt. Hierfür kommen

allerdings nur versicherungsförmige Durchführungswege wie Direktversicherung, Pensionskasse und Pensionsfonds in Frage, wobei hier keine Kapitalgarantien gegeben werden dürfen. Ein großer Vorteil für Arbeitgeber: Auch die Haftung für die Höhe der zugesagten Betriebsrenten entfällt. In der neuen bAV-Welt gibt es nur noch Zielrenditen. Ansonsten muss der Arbeitgeber nur dafür sorgen, dass die Beiträge aus der Entgeltumwandlung in die vereinbarte bAV-Lösung fließen.

Einigen sich die Sozialpartner auf eine bAV-Lösung für ihre Branche, dann benötigen Arbeitnehmer in zahlreichen, insbesondere in kleinen und mittleren Betrieben Beratung. Denn auch ein Opting-out ist möglich. Der Kundenkreis für spezialisierte bAV-Makler erweitert sich somit. Gemäß der ebenfalls anstehenden Neuregulierung der Versicherungsvermittlung dürfen Makler Unternehmen und auch deren Mitarbeiter gegen Honorar beraten.

Das neue Gesetz soll aber auch in allen anderen Durchführungsweisen Arbeitnehmer und Arbeitgeber stärker für die bAV motivieren: So können Arbeitnehmer künftig etwas mehr Bruttogehalt umwandeln als bisher (7 statt 4 Prozent der Beitragsbemessungsgrenze). Und Arbeitgeber erhalten Zuschüsse, wenn sie für Geringverdiener in eine bAV einzahlen. ecz

Artur Broda, next four GmbH

Durch die bAV eine emotionale Bindung schaffen



In der betrieblichen Altersvorsorge sollten die monetären Vorteile nicht im Vordergrund stehen. Entscheidend ist vielmehr, die emotionale Bindung zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber zu stärken. Demgegenüber sind Produkte oder rein monetäre Leistungen nahezu austauschbar. Und mit bAV-Modellen, die nur auf Entgeltumwandlung basieren, lässt sich keine emotionale Bindung schaffen.

Wir verstehen die bAV als Versorgungswerk des Unternehmens und damit als wichtigen Teil des Personalmanagements. In einer besseren bAV-Welt steht der Mitarbeiter im Mittelpunkt, und Versorgungswerke sind klar, verständlich und nachhaltig. Wir verfolgen einen werteorientierten Ansatz: Der Arbeitnehmer erkennt, dass sein Arbeitgeber ihn über die Beschäftigungszeit hinaus unterstützt und damit ihm und seiner Arbeit hohe Wertschätzung entgegenbringt. Die bAV darf auch keine Insellösung des Retentionmanagements sein. Auch kann eine Kombination mit Zeitwertkonten, Weiterbildungskonten und biometrischer Absicherung sinnvoll sein. Diese Leistungen sind aber individuell und nicht nach dem Gießkannenprinzip zu verteilen, sonst verpufft der Effekt schnell.

Insgesamt wünsche ich mir in der bAV mehr versicherungsfreie Lösungen, aber auch weniger komplexe Modelle als bislang in der Regel angeboten (Beispiel: Hybridtarife oder pauschaldotierte Unterstützungskassen). Honorarberatung sollte auch in der Belegschaftsberatung selbstverständlich werden.

**Dr. Thomas Haßlöcher, Deutsche
PensExpert GmbH**

Unterschiedliche Bedürfnisse zusammen- führen



© Thomas Haßlöcher

Wer sich als bAV-Experte positionieren will, sollte eine gute Weiterbildung machen und sich einen Dienstleister als Partner suchen, der umfassendes Know-how und digitale Abwicklungsprozesse zur Verfügung stellt. Wir bieten Partnern ein modulares Angebot mit Rechtsberatung und bAV-System. Dadurch können wir Konzeption (Recht), Administration (Plattform), Insolvenz-sicherung (Contractual Trust Agreement – CTA), Kapitalanlage (Makler) und Kommunikation individuell und mittelstandsgerecht anbieten.

Provisionsbasierte Beratung ist meiner Überzeugung nach ein Auslaufmodell. Zum einen sind Unternehmen bei den (Abschluss-)Kosten heute sensibel, zum anderen wirken sich Provisionen aufgrund der niedrigen Zinsen schneller beim Mitarbeiter aus. Eine ratierte Vergütung (als fester Prozentsatz aus den laufenden Beiträgen) ist für den Berater die bessere Einnahmequelle. Sie kommt regelmäßig, ist stornosicher und sorgt dafür, dass man den Kunden laufend betreut und die Wertschöpfung vertieft. Wir arbeiten gegen Honorar oder Servicegebühr. So zahlt der Arbeitgeber ein Honorar für Konzept, Umsetzung und administrative Begleitung, und der begünstigte Mitarbeiter

zahlt über das Produkt (also seine Beiträge) eine Servicegebühr an den Berater.

Die Bedürfnisse der Beteiligten sind unterschiedlich. Arbeitgeber beschäftigen Haftung, administrativer Aufwand und Nutzen für das Unternehmen, Mitarbeiter wollen etwas über Renditen, Kapitalverwendung, Vererbung und Portabilität erfahren. Beide interessiert die Besteuerung.

Den unterschiedlichen Interessen wird man gerecht, indem man die bAV zunächst für den Arbeitgeber modelliert und dann die Vorzüge für die Arbeitnehmer herausarbeitet. Eine bAV ist nur erfolgreich, wenn sie von beiden Seiten gewollt ist und wenn sie als Bestandteil moderner Vergütungssysteme verstanden wird. Mit einem Produktverkauf kommt man nicht zum Ziel. Wir fokussieren uns auf fonds-basierte Modelle und ungezillmete Versicherungsprodukte (meist Nettotarife), ergänzt durch innenfinanzierte bAV-Modelle. In unserem Onlinetool stellen wir nicht die Dokumentation in den Fokus, sondern die Freude am Sparen. Der Anwender sieht täglich sein Guthaben, kann Einzahlungen vornehmen und Vorsorgerechnungen durchführen.

**Thomas Schmidt,
Conto Business Service GmbH**

Konsequent auf der Seite des Arbeitgebers

Ziel bei der Gründung unseres Maklerunternehmens war es, uns mit dem Schwerpunkt auf die bAV ganz auf Freiberufler, Gewerbetreibende und Unternehmen auszurichten. Zusätzlich sind wir als Rentenberater registriert. Wir beraten grundsätzlich die Arbeitgeber. Aufträge, die von Arbeitnehmern oder Betriebsräten an uns herangetragen werden, lehnen wir ab. Für Unternehmen stehen Rechtssicherheit, geringer Verwaltungsaufwand und gute Beratung der Arbeitnehmer im Fokus. Neben Erstinstallationen beraten wir unsere Mandanten bei der Ausfinanzierung, Weiterentwicklung sowie Heilung von deren betrieblichen Altersversorgungen. Bei den Durchführungswegen sind wir auf Direktversicherung, Unterstützungskasse, Pensionsfonds und Direktzusagen spezialisiert. Anfängern empfehlen wir, den Fokus auf fachliche Inhalte und weniger auf Verkaufsmethoden zu legen.



© Thomas Schmidt

Karsten Lewe, BWL MedConsulting

Einfache, flexible und kostengünstige Lösungen

Mein Beratungsschwerpunkt ist die Honorarberatung von Ärzten und Zahnärzten sowie ärztlichen Kooperationsverbänden. Hier berate ich zu allen fünf bAV-Durchführungswegen. Allerdings bevorzuge ich aus Transparenz-, Effizienz- und Kostengründen meistens versicherungsfreie Durchführungswege, speziell die Direktzusage. Sie ist kostengünstig und für Arbeitnehmer und Arbeitgeber einfach und flexibel.

Arbeitgeber wünschen sich einfache Konzepte, Transparenz, Haftungsminimierung, Flexibilität, gute Versorgungsergebnisse und oft die Möglichkeit, die bAV zur Innenfinanzierung im Unternehmen zu nutzen. Wenn gewünscht und möglich, richten wir dazu betriebsinterne Versorgungswerke ein.

Die Arbeitnehmer wünschen sich Verständlichkeit und Flexibilität und eine Rente, die in Zukunft hält, was sie heute verspricht. Honorarberatung ist mein Schwerpunkt, dennoch verschließe ich mich Courtagemodellen nicht ganz. Letztlich müssen alle Beteiligten wissen, wo und in welcher Höhe Vergütung fließt. Mein Auftraggeber ist in der Regel der Arbeitgeber – somit zahlt er auch das Honorar.

Neulingen empfehle ich, alle Durchführungswege zu prüfen, produktlastige bAV-Ausbildungen zu meiden und Kontakte zu bAV-Rentenberatern zu knüpfen, um die Beratung rechtssicher zu machen. Man muss dem Arbeitgeber klar machen, dass bAV zunächst Arbeitsrecht und erst danach ein Finanzthema ist. Die Haftungsrisiken sind nicht so gering,



wie von vielen „bAV-Verkäufern“ dargestellt. Sie können aber mit geringem Aufwand arbeits- und steuerrechtlich minimiert werden. Meine Neukunden sind meist Mediziner, die auf Empfehlung von Kunden oder Kollegen kommen. Künftig will ich durch Vorträge und Verbandsarbeit unter der Marke „Fair-Med“ die Neukundengewinnung systematisieren.

Manfred Jörger, Finanzberater

Nachhaltiger vorsorgen

Ich vermittele vor allem nachhaltige Direktversicherungen, die ich entsprechend den Wertvorstellungen der Kunden gemeinsam mit diesen auswähle. Während zu Beginn meiner Beratertätigkeit vor allem Menschen ab 50 Jahren Interesse an bAV-Lösungen hatten, sind es heute junge Erwachsene, die gerade die Ausbildung abgeschlossen haben und sich in ihrer ersten Festanstellung befinden.

Viele Kunden interessieren sich nicht nur für die finanziellen Daten der Produkte, sondern auch für die wirtschaftl-



che Herkunft der Rendite. Fragen nach ethischen, ökologischen und sozialen Kriterien sind Teil meines Beratungsprozesses. Das angelegte Geld soll neben der Rendite für den Sparer auch für die Gesellschaft einen Mehrwert erwirtschaften. Neue Kunden kommen meist auf Empfehlungen aus der grün-alternativen Szene. Als Mitglied im Beraternetzwerk ökofinanz-21 verstehe ich mich auch als Lobbyist für Nachhaltigkeit an der Schnittstelle zwischen Verbrauchern, Anbietern von Finanz- und Versicherungsprodukten und der Politik.



© Ron Andres

Ron Andres, Optimal Finanzplanung GmbH**Expertennetzwerk ist die Basis**

In der bAV sind heute unabhängige Berater gefragter denn je, da es wegen der Unterdeckung von Pensionszusagen häufig Probleme in bestehenden Versorgungswerken gibt. Wir sehen uns in der bAV nicht als Versicherungsvermittler, sondern als Gestalter von Versorgungswerken. Zu diesem Zweck haben wir ein Netz von Fachanwälten, Wirtschaftsprüfern, Steuer- und Rentenberatern aufgebaut. Da wir gegen Honorar arbeiten, sind wir unabhängig von Produktgebern. Zu unseren favorisierten Durchführungswegen zählen die pauschaldotierte Unterstützungskasse und Direktzusagen. Damit hat der Arbeitgeber volle Kostentransparenz, ist unabhängig von Versicherern und kann seinen Mitarbeitern höhere Leistungen bieten. Eine eigene Verwaltungssoftware bietet dem Arbeitgeber jederzeit die Möglichkeit, Mitarbeiterdaten zu aktualisieren und Änderungen zu melden. Die Verwaltung der Assets übernimmt die Optimal Finanzplanung GmbH. Unsere Berater sind Betriebswirte (bAV) oder haben eine Weiterbildung zum bAV-Experten gemacht. Arbeitgeber kommen entweder direkt zu uns, um ihr Versorgungswerk überprüfen zu lassen, oder wir bekommen Empfehlungen aus unserem Netzwerk. Außerdem arbeiten wir mit Maklern zusammen, denen die bAV-Expertise fehlt.

**Ulrich von Spannberg, Institut für
Mittelstandsförderung IMF Beratungsgesellschaft
für betriebliche Altersversorgung GmbH****Als Unternehmensberater
positioniert**

© Ulrich von Spannberg

Für Finanzberater und Makler bietet die Honorarberatung in der bAV bei kleinen und mittelständischen Unternehmen gute Chancen. Wichtig ist die Positionierung als Unternehmensberater. Eine gute bAV muss für Arbeitnehmer und Arbeitgeber vorteilhaft sein. Diese Bedingung erfüllt die provisionsbasierte versicherungsförmige bAV nicht. Denn damit erzielen Arbeitnehmer wegen hoher Kosten, der späteren Besteuerung und Sozialbeiträge sowie der gegen null tendierenden Rendite real negative Renditen. Und Arbeitgeber gehen mit klassischen Versicherungslösungen aufgrund der Einstandspflicht gemäß § 1, Abs.1, Satz 3 BetrAVG ein erhebliches, oft unterschätztes Haftungsrisiko ein. Inwieweit sich dies durch das geplante Betriebsrentenstärkungsgesetz ändern wird, bleibt abzuwarten.

Vor diesem Hintergrund empfiehlt sich ein Blick auf die versicherungsfreie, pauschaldotierte Unterstützungskasse (pdUK). Hier übernimmt der Arbeitgeber sämtliche Kosten für Einrichtung, Verwaltung und Beratung der Mitarbeiter, und der Pensionssicherungsverein garantiert die Renten. Der Arbeitnehmer erhält im Ruhestand durchschnittlich doppelt so hohe Leistungen wie bei einer Direktversicherung. Dem Arbeitgeber verschafft die pdUK dauerhaft freie Liquidität zu günstigen Konditionen ohne Sicherheiten und Bonifikationsprüfung. Dieses Polster macht Unternehmen unabhängiger von Banken und gibt ihnen Spielraum in Krisenzeiten. Mit der Kapitalanlage lässt sich ein zusätzlicher Gewinn erzielen. Dieser betriebswirtschaftlich orientierte Ansatz öffnet dem spezialisierten Berater Türen zu Unternehmen, die dem typischen Versicherungsvermittler verschlossen bleiben.