

Beraten mit gutem Gewissen

Den Bankjob aufgeben, um als Honorarberater zu arbeiten? Stefan Schießer bereut den Schritt nicht – auch wenn er auf jeden Luxus verzichten muss.



Stefan Schießer, Gründer der Frankfurter Honorarberatung: „Honorarberatung steht für mich nicht nur für ein anderes Vergütungsmodell, sondern auch für den Verzicht auf den ganzen Firlefanz.“

Als Erstes hat er die Krawatte abgelegt – und nie mehr angezogen seit damals vor fast drei Jahren, als er sich selbstständig gemacht hat. Selbst wenn er einen seiner großen Kunden besucht, die ihm eine Million Euro und mehr anvertrauen: Der Schlips bleibt aus. Eine kleine Geste nur, doch sie zeigt, dass Stefan Schießer nicht mehr zu den Bankern gehören will, die auf der anderen Mainseite in den Hochhäusern sitzen. Schießer fährt keinen Porsche 911, sondern ein schwarzes „Adler“-Fahrrad, Baujahr 1938. Er hat sich nicht in einer Villa im Frankfurter Westend eingemietet, sondern teilt sich mit Architekten und Designern eine Bürogemeinschaft im Stadtteil Sachsenhausen. Der mit Abstand wichtigste Unterschied aber: Er nimmt Honorar, keine Provision.

Schießers Werdegang ist für einen Honorarberater alles andere als typisch. Dennoch zeigt gerade sein Beispiel besonders gut, dass es möglich ist, auf Provisionen zu verzichten und so ohne Interessenkonflikt zu beraten – und trotzdem Geld zu verdienen. Es zeigt vielleicht auch, in welche Richtung sich die Finanzbranche ein Stück weit entwickeln könnte. Und es zeigt, wie schwer es Honorarberater manchmal haben, die ihren Beruf ernst nehmen.

Als Stefan Schießer das erste Mal ernsthaft darüber nachdenkt, Honorarberater zu werden, ist er kein frustrierter Privatkundenberater, der sich schämt, weil er einer betagten Dame das „Produkt der Woche“ aufgeschwätzt hat, damit sein Chef die Vertriebsvorgaben aus der Zentrale erfüllen kann.

Nein, Schießer sitzt im 33. Stock der DZ Bank, er ist nicht nur Chefstrategie für Aktien des genossenschaftlichen Instituts, sondern verantwortet auch die internationale Anlagestrategie des Hauses, das Rohstoff-Research und die technische Analyse. Es gibt schlechtere Jobs in Frankfurt.

Doch auch er schiebt Frust. Es ist weniger sein Institut, in dem er sich nicht mehr wohlfühlt, es ist die gesamte Branche, die Überheblichkeit, das Gehabe. „Am meisten geärgert hat mich das mangelnde wirtschaftliche Denken in der Chefetagen der Finanzbranche“, sagt er. „Wenn man seine Ressourcen begrenzt, Geld spart, wird das nicht gewürdigt – stattdessen wird man in der nächsten Budgetrunde rasiert.“ Schießer echauffiert sich immer noch, wenn er über das hohe Gehaltsniveau in der Finanzbranche spricht. In Erinnerung geblieben ist ihm etwa ein Vertriebsmann für das institutionelle Geschäft aus London. „Im Prinzip ein besserer Staubsaugervertreter. So einer verdient 300.000 Pfund im Jahr, nur weil er drei Kumpels bei Pensionskassen hat, mit denen er abends einen trinken geht und die sich deshalb vielleicht mal auf ein Geschäft einlassen.“

Doch Schießer sagt auch: „Ich möchte nicht mit Steinen werfen, ich saß lange Zeit selbst im Glashaas.“ Als die DZ Bank Stellen streichen soll, bietet sie einen Sozialplan an – und Schießer greift zu. Abfindung und Transfergesellschaft sorgen für einen komfortablen Übergang in die Selbstständigkeit. „Schon dieser Sozialplan ist ein Symbolbild für die Überbezahlung im Bankensektor“, sagt Schießer. „Andere Branchen könnten nicht so großzügig sein.“

Kundenakquise läuft zäh an

Im Juni 2010 gründet er seine GmbH, die Frankfurter Honorarberatung. Wenn sich Bankberater selbstständig machen, nehmen sie in aller Regel Dutzende ihrer besten Kunden mit. Schießer muss sich seinen Kundestamm erst mühsam aufbauen. „Ich hatte nicht null Kunden, ich hatte einen Kunden: meinen Schwager“, sagt er und schmunzelt. Dazu kommt, dass er zwar häufig mit Unternehmensvorständen und Pensionskassenma-

nagern zu tun hatte, aber nur ganz selten mit Privatanlegern. Kontakt mit der Basis hatte er höchstens mal, wenn eine Volksbank aus der Provinz den DZ-Chefstrategen zu Vorträgen in eine bestuhlte Stadthalle einlud. „Im Anschluss beim Leberwurstbrot kamen regelmäßig Zuhörer auf mich zu und haben gefragt, was sie mit den Leichen in ihrem Depot tun sollen“, erinnert sich Schießer.

Die Kundenakquise läuft zwar zäh an, inzwischen sind die ersten hundert Klienten aber erreicht. Die meisten finden ihn über das Internet. Dabei hilft nicht nur, dass Schießer mit geballter Kapitalmarktexpertise punkten kann, sondern sicherlich auch der Name seiner Firma. „Frankfurter Honorarberatung“ klingt vermutlich größer, als es in Wirklichkeit ist“, räumt Schießer offen ein. Andererseits ist der Webauftritt betont nüchtern. Sein

Porträt auf der Internetseite zeigt ihn vor einer grünen Hecke, natürlich ohne Schlips. „Mir bleibt wahrscheinlich einiges Geschäft verwehrt, weil ich nicht auftrete wie ein klassischer Vermögensverwalter – mit Nadelstreifenanzug und dunkelblauem Logo“, sagt er. Aber Kunden, die auf schwere Ledersessel oder Kronleuchter Wert legen, will Schießer ohnehin nicht. „Honorarberatung steht für mich nicht nur für ein anderes Vergütungsmodell, sondern auch für den Verzicht auf den ganzen Firlelfanz.“

Das Büro kostet nur 260 Euro

In diesem Punkt ist Schießer durchaus konsequent. Für seine Nische unter einer Dachschräge in der Bürogemeinschaft zahlt er 260 Euro im Monat, Internet und Telefon inklusive. An einigen Tagen Mitte April war

es dort oben schon so warm, dass er in kurzen Hosen am Schreibtisch saß. Der größte Ausgabenposten sind die 400 Euro, die er jeden Monat an den Verbund Deutscher Honorarberater (VDH) bezahlt, um dessen Plattform und Programme nutzen zu können. Das Haftungsdach GSAM + Spee kostet ihn jährlich 0,125 Prozent des verwalteten Vermögens, für die Depotbank kommen weitere 0,1 Prozent dazu.

Seinen Kunden stellt Schießer 125 Euro pro Stunde in Rechnung. Das entspricht etwa dem Bundesdurchschnitt, für Frankfurter Verhältnisse ist es eher wenig. Für die kontinuierliche Vermögensbetreuung nimmt er je nach Umfang der übernommenen Aufgaben jährlich zwischen 0,8 und 1,0 Prozent des Depotwerts. Im Gegenzug reicht Schießer jeden Cent Provision an seine Klienten weiter.

Das Honoraranlageberatungsgesetz – Regeln und Reaktionen auf einen Blick

Der Deutsche Bundestag hat Ende April mit den Stimmen der Koalition das Honoraranlageberatungsgesetz beschlossen. Damit wird die Honorarberatung in Deutschland erstmals gesetzlich verankert. FONDS professionell dokumentiert die wichtigsten Neuerungen und ausgewählte Reaktionen.

Ziel: Mit dem Gesetz soll „mehr Transparenz über die Form der Vergütung der Anlageberatung geschaffen werden, sodass sich ein Kunde künftig bewusst für die provisionsgestützte Anlageberatung oder für die nichtprovisionsgestützte Honoraranlageberatung entscheiden kann“, heißt es im Entwurf der Bundesregierung. Das Gesetz, das seine volle Wirkung zwölf Monate nach der offiziellen Verkündung entfaltet, ist nach Meinung der meisten Beobachter zwar ein Schritt in die richtige Richtung, geht in vielen Punkten aber nicht weit genug – weitere Regelungen müssten folgen.

Berufsbild: Das Gesetz schafft zwei neue geschützte Berufsbezeichnungen. Honorar-Anlageberater sind bei Banken und anderen Wertpapierdienstleistern angesiedelt, sie können umfassend über Geldanlagen beraten. Honorar-Finanzanlageberatern ist nur erlaubt, über Fonds und einige Beteiligungsmodelle zu beraten. Für sie gilt künftig Paragraph 34h der Gewerbeordnung, sie dürfen dann nicht mehr auf Provisionsbasis nach Paragraph 34f tätig sein – Mischmodelle sind künftig tabu. Banken dürfen Beratung zwar sowohl auf Honorar- als auch auf Provisionsbasis anbieten, sind aber verpflichtet, beide Bereiche strikt voneinander zu trennen. Wer sich Honorarberater nennen möchte, muss sich einen hinreichenden Marktüberblick verschaffen und darf „sich nicht auf eigene oder solche Finanzinstrumente beschränken, die von ihm nahestehenden Anbietern oder Emittenten angeboten werden“, heißt es im Gesetz.



Der Deutsche Bundestag hat die Honorarberatung gesetzlich verankert. Vielen Beobachtern gehen die Regeln jedoch nicht weit genug.

Provisionen: Honorarberater dürfen nur Honorar annehmen, Provisionen sind verboten. Gibt es das gewünschte Produkt nicht zum Nettotarif, greift eine Ausnahme: „In Fällen, in denen bestimmte Finanzinstrumente nicht provisionsfrei am Markt erhältlich sind, ist es dem Anlageberater im Zusammenhang mit der Honorar-Anlageberatung erlaubt, Zuwendungen von Dritten anzunehmen, wenn diese unverzüglich und grundsätzlich ungemindert an den Kunden weitergeleitet werden“, so das Gesetz. Wertpapierdienstleister müssen Kunden schon beim Erstkontakt darauf hinweisen, ob sie ihre Beratung gegen Honorar oder Provision anbieten.

Reaktionen: „Mit der gesetzlichen Verankerung ist ein erster Durchbruch für die Honorarberatung in Deutschland gelungen“, sagt Karl Matthäus Schmidt, Vorsitzender des Berufsverbands deutscher Honorarberater (BVDH) und Vorstand der Berliner Quirin Bank. „Dennoch greift das Gesetz zu kurz.“ Er bemängelt etwa, dass es in Banken auch künftig ein Nebeneinander von Honorar- und Provisionsberatung geben dürfe. Für Verbraucher sei es weiterhin schwer, mit

der Vielzahl der Begriffe umzugehen und eine klare Entscheidung zu treffen.

Dieter Rauch, Schmidts Stellvertreter beim BVDH und Chef der Honorarberaterplattform VDH, kritisiert, dass das Gesetz Versicherungen, Finanzierungen und Bausparprodukte außen vor lässt: „Die Einbeziehung von Versicherungen ist zwingend notwendig, da ansonsten Honorarberatung auf Investmentprodukte beschränkt bleibt. Gerade bei den auch vom Gesetzgeber gewollten ganzheitlichen Beratungsansätzen für Honorarberater können dann Versicherungsprodukte nicht mit beraten werden.“ Für Verbraucher bestehe die Gefahr, einem Berater gegenüberzusitzen, der sich als Honorar-Anlageberater bezeichnet, im Versicherungsbereich aber Provisionen vereinnahmt.

Dorothea Mohn, Finanzexpertin des Verbraucherzentrale Bundesverbands (VZBV), schließt sich der Kritik an: „Für eine effektive und lebensnahe Regulierung wäre ein Gesetz erforderlich gewesen, das den Beruf des Honorarberaters nicht künstlich von einzelnen Produktarten trennt.“ Bundesverbraucherschutzministerin Ilse Aigner hat bereits angekündigt, den Anwendungsbereich des Gesetzes auf Versicherungen und Finanzierungen ausweiten zu wollen. Die Federführung hat aber das Finanzministerium. Mohn bemängelt außerdem, dass es der Gesetzgeber verpasst habe, für mehr Transparenz im Provisionsmodell zu sorgen. „Provisionen und sonstige Anreize für Finanzberater müssen unmissverständlich in Euro und Cent offengelegt werden, damit Kunden wissen, was sie für die Vermittlung von Finanzprodukten bezahlen.“ Der BVDH fordert zudem, die Benachteiligung der Honorarberatung durch die Steuergesetze abzuschaffen. „Anleger müssen in den Genuss kommen, Honorare genauso wie Provisionen steuermindernd geltend machen zu dürfen“, sagt Schmidt. Diesen Punkt klammert das Honoraranlageberatungsgesetz aus.

„Als ich die alten Verträge meiner Kunden geprüft habe, bin ich auf Vermögensverwalter gestoßen, die so wie ich ein Prozent pro Jahr nehmen, zusätzlich aber alle Provisionen einbehalten. Einige pumpen das Geld ihrer Kunden in den hauseigenen Fonds, mit dessen Verwaltung sie ohnehin schon Geld verdienen, und streichen obendrein noch Kickbacks ein. Das ist dreist.“

Diese Vermögensverwalter teilen sich ihr Büro wahrscheinlich nicht mit acht anderen Freiberuflern und gönnen sich den einen oder anderen Luxus, auf den Schießer notgedrungen verzichtet. Doch immerhin hat er etwas geschafft, was viele Kenner der deutschen Finanzvertriebslandschaft für unmöglich halten: Er ernährt eine Familie mit drei Kindern von dem Geld, das seine Kunden ihm für eine Dienstleistung bezahlen, die es bei der Bank um die Ecke scheinbar kostenlos gibt.

Zwei Briefköpfe nötig

„Ich möchte Werte wie Ehrlichkeit, Redlichkeit und Verantwortungsbewusstsein auch in meinem Beruf leben“, sagt Schießer. Das mag sich etwas schwülstig anhören, vielleicht etwas zu sehr nach gewollter Corporate-Responsibility-Prosa. Doch Schießer glaubt man diese Worte, er meint sie ernst. Dafür nimmt er in Kauf, dass es die Finanzbranche und auch der Gesetzgeber Leuten wie ihm nicht gerade leicht machen.

So kommt es, dass Schießer mit zwei Briefköpfen arbeitet. Die Wertpapierberatung bietet er als „vertraglich gebundener Vermittler“ unter dem Logo seines Haftungs-dachs an. Das klingt in den Ohren seiner Kunden zunächst nicht nach unabhängiger Vermögensverwaltung, aber der Gesetzgeber schreibt es nun mal so vor. Sein Honorar unterliegt der Umsatzsteuer, während Provisionsberater ihre Kickbacks steuerfrei erhalten. Für die Altersvorsorgeberatung stellt er seinen Kunden eine Rechnung mit dem Briefkopf seiner GmbH, auch diese mit Umsatzsteuer. Die gleiche Dokumentenvorlage verwendet Schießer, wenn er eine Versicherung vermittelt. Dieser Vorgang wiederum ist umsatzsteuerfrei.

Wichtig ist, dass Schießer nur die Vermittlung einer Versicherung berechnet. Für die Beratung an sich darf er nichts in Rechnung stellen, das verbietet der Gesetzgeber. Die Beratung von Privatkunden gegen Entgelt ist Versicherungsberatern vorbehalten, die allerdings keine Versicherung vermitteln dürfen. Sie klären den Kunden also auf, dürfen ihm

aber die Police nicht beschaffen. Das ist auch der Grund dafür, warum es Ende März in ganz Deutschland nur 273 Versicherungsberater gab – und mehr als 250.000 Versicherungsvermittler. Auch für Schießer kam es nicht in Frage, die entsprechende Zulassung nach Paragraph 34e Gewerbeordnung zu beantragen. Für ihn bedeutet das allerdings auch: Wenn er Pech hat, sucht er Stunden für einen Kunden nach der passenden Versicherung, ohne einen Cent zu verdienen, weil der Kunde die Police am Ende doch nicht abschließt.

Die Assekuranz macht es Leuten wie Schießer ohnehin schwer. Bietet der Versicherer keinen provisionsfreien Nettotarif an, fließt notgedrungen Geld auf Schießers Konto. Bei Fonds kein Problem, da leitet er die Summe einfach an den Kunden weiter. Für Versicherungen aber gilt nach wie vor das 1923 eingeführte Provisionsabgabeverbot. Da hilft Schießer nur eine Krücke: Er bucht dem Kunden ein Beratungsguthaben ein. „Beim Abschluss einer Rürup-Rente kommen wegen der hohen Provisionen so schnell 7.000 Euro zusammen“, sagt Schießer.

Doch auch eine Fondsanlage wird für Honorarberater schnell zur Herausforderung. Denn die Investmenthäuser schütten keineswegs an jeden Vertriebspartner die gleiche Bestandsprovision aus. Große Abnehmer erhalten höhere Zahlungen, kleinere müssen sich mit weniger bescheiden. Der Templeton Frontier Markets Fund zum Beispiel zahlt bis

zu 1,365 Prozent Bestandsprovision pro Jahr. Diesen Maximalwert erreichen aber bloß wenige Plattformen, manche erhalten nur 0,75 Prozent. Also prüft Schießer für jeden Fonds, welche Depotbank ihm den höchsten Kickback bietet, den er dann seinen Kunden vergüten kann. So simpel das Konzept der Honorarberatung klingt, so kompliziert ist es in der Praxis. „Die Welt ist nicht für Honorarberater gemacht“, sagt Schießer. „Noch nicht.“ Inzwischen ist sein Beruf immerhin gesetzlich geregelt (siehe Kasten auf Seite 214). Von den Problemen, die er im Kundenalltag hat, löst das Honoraranlageberatungsgesetz zwar kein einziges, aber immerhin hat die Politik das Thema nun auf dem Schirm.

Steuernachteil für Kunden

Auch Schießers Kunden müssen mit einigen handfesten Nachteilen leben. Während die Provision den Anschaffungspreis eines Fonds erhöht und deshalb die Steuer auf mögliche Gewinne schmälert, können Schießers Klienten das bezahlte Honorar nicht steuerlich geltend machen. Ein Beispiel: Wer in der Bank 10.000 Euro in Fondsanteile investiert, zahlt dafür in der Regel fünf Prozent Agio, also 500 Euro. Nach einem Jahr und zehn Prozent Wertzuwachs verkauft er den Fonds wieder. Weil er beim Kauf 10.500 Euro auf den Tisch gelegt hat, versteuert er nur 500 Euro Gewinn. Honorarberatungskunden dagegen bezahlen Abgeltungsteuer auf den vollen Gewinn von 1.000 Euro. Erwischen sie einen übereifrigen Finanzbeamten, kann es sogar passieren, dass dieser für die erstatteten Bestandsprovisionen Abgeltungsteuer abzieht – schließlich handelt es sich ja um eine Art Ausschüttung des Fonds. Für solche Fälle hat der VDH allerdings vorsichtshalber ein Rechtsgutachten in der Schublade, laut dem ein solches Vorgehen rechtswidrig wäre.

Die ganze Bürokratie, der mühsame Aufbau des Geschäfts: Natürlich gab es Tage, an denen Schießer ins Grübeln kam, ob seine Entscheidung richtig war – gerade mit Blick auf die Familie, der er die finanziellen Nachteile verkaufen musste. Der Jahresurlaub findet seit einigen Jahren auf dem Campingplatz statt, nicht mehr im Fünfsternehotel. „Trotzdem wäre ich im Falle eines Scheiterns lieber aufrecht in die Insolvenz gegangen, als mich von meinen Prinzipien zu verabschieden“, sagt er. „Und eine Festanstellung bei einem klassischen Finanzdienstleister hätte ich auf keinen Fall mehr angenommen.“ **FP**

Stefan Schießer

Stefan Schießer, 43, stieg 1991 als Berufsakademie-Student der Betriebswirtschaft bei der SGZ Bank ein, die später in der DZ Bank aufging. Er startete im Aktien-Research, ließ sich als Investmentanalyst (DVFA/CEFA und CFA) prüfen und machte Karriere –



Vom Strategen zum Honorarberater: Stefan Schießer

auch ohne Arbeitgeberwechsel. Mehr als zehn Jahre lang war Schießer Team- und Abteilungsleiter. Als Chefstrategie Aktien der DZ Bank verantwortete er zuletzt auch die internationale Anlagestrategie, das Rohstoff-Research und die technische Analyse des genossenschaftlichen Zentralinstituts. Im Juni 2010 machte er sich mit seiner Frankfurter Honorarberatung selbstständig. Davor drückte er noch mal die Schulbank. Jetzt darf er sich auch „Geprüfter Versicherungsfachmann (IHK)“ nennen.