



## HONORIS TREUHAND GMBH

Bei „Honoris“ denken wohl die meisten Kenner der Szene zuerst an Honorarberatung. Denn die Vermögensverwaltung aus dem Berliner Westend hält die Fahne der Honorarberatung innerhalb der Szene der Unabhängigen hoch. Und sie ragt auch in anderen Belangen der Vermögensverwaltung heraus.

### UNTERNEHMEN

**GESCHICHTE:** Honoris ist ein betont nüchtern auftretender Vermögensverwalter. Wo andere schon einmal die Hoffnung auf weit überdurchschnittliche Erträge wecken, hält man sich mit solchen Träumen bei Honoris nicht auf. Man versucht, das zum Erfolg beizutragen, was man seriös beitragen kann und tut das sehr konsequent. An erster Stelle steht dabei die Vermeidung von Interessenkonflikten durch Honorarberatung. Viele Vermögensverwalter beanspruchen, „im Grunde Honorarberater zu sein“. Aber die Konsequenz, ihr Unternehmen dann auch im Honoraranlageberater-Register eintragen zu lassen und damit auf provisionsgetriebene (Vermittlungs-) Geschäfte zu verzichten, scheuen sie. Im Honoraranlageberater-Register der Aufsicht sind bis heute (22.11.2016) ganze 19 Finanzdienstleister, darunter 13 unabhängige Vermögensverwalter, eingetragen. Honoris gehört führend dazu und wird auch deswegen von uns besonders empfohlen.

**BILANZANALYSE (APP-AUDIT):** Mit einer Gesamtpunktzahl von 12,33 liegt Honoris in der deutschen Exzellenzgruppe im Spitzenfeld. 2014 lag die Umsatzrentabilität bei 2,53%, die Eigenmittelrelation betrug 105,29% und die Eigenkapitalquote wurde mit 148,98% angegeben.

**BERATUNGSQUALITÄT:** Die Stärke von Honoris besteht in der Qualifikation der beiden Geschäftsführer, die beide zertifizierte Finanzplaner bzw. Estate Planner (CFP/CEP/CFEP) sind. Und das sind die besten Zertifikate, die man heute in der ganzheitlichen Vermögensberatung vorweisen kann. Abel ist zudem Diplom-Kaufmann, Ammon über die Frankfurt School of Finance and Management Bankbetriebswirt. Während Abel lange außerhalb von Banken tätig war, hat Ammon viele Jahre als Prokurist und Direktor im Private Banking verschiedener Banken in Deutschland und Luxemburg gearbeitet. Ein Mix, der sich gut ergänzt.

**INTERESSENKONFLIKTE:** Honorarberater nehmen Interessenskonflikte sehr ernst. Honoris ist seit Oktober 2014 im Honoraranlageberater-Register der BaFin eingetragen. Ähnlich wie der Matador der Honorarberatung im Bankensektor, die Quirin Bank, rechnet auch Honoris dabei in der Regel nicht „pro



Das Honoris-Team

Stunde“ ab. Das Honorar ist in der Verwaltungsgebühr enthalten. Der entscheidende Unterschied zur herkömmlichen Vermögensverwaltung: Honoris muss auf provisionsgetriebene Vermittlungsgeschäfte gänzlich verzichten und Provisionen, etwa Bestandsprovisionen, nachweislich weitergeben.

Wer Honorarberater ist und besondere Ansprüche erfüllen will, muss sich auch besondere Fragen gefallen lassen. Wir fragten nach der Zulassung als Versicherungsvermittler (§ 34d GewO). Thomas Abel begründet diese mit der Möglichkeit, Anlagelösungen im Versicherungsmantel bieten zu können. In der letzten veröffentlichten Bilanz von 2014 steht zudem noch eine Provisionseinnahme aus Vermittlertätigkeit (rund 23.000 Euro), die aber, so Abel, aus der Zeit vor der Eintragung in das Honoraranlageberater-Register stamme.

### PERFORMANCE

**ANLAGESTIL:** Die Anlagestrategie steht bei Honorarberatern selten im Mittelpunkt ihres Marktauftrittes. Die meisten von ihnen glauben (wie übrigens auch die meisten erfahrenen Vermögensverwalter) ohnehin nicht daran, auf Dauer „die Märkte schlagen zu können“. Dass sie es ihren Kunden auch sagen,

ist honorig, aber nicht unbedingt gut fürs Geschäft. Thomas Abel und Jens Ammon bevorzugen erkennbar Einzelwerte im Rentenbereich und ETFs bei der Aktienanlage, empfehlen aber auch aktive Fonds. Der Frage nach einer expliziten Anlagestrategie weichen sie ein wenig aus mit dem Hinweis auf die anlagepolitische Anpassung an die individuellen Bedürfnisse der Kunden. So gibt es auch keine Standarddepots, da versucht wird, jedes Portfolio individuell und gemeinsam mit dem Kunden zu entwickeln. Dennoch fanden wir drei sogenannte Wikifolios, welche im Jahr 2014 angelegt worden sind und die die Struktur für drei verschiedene Risikoeinstufungen (konservativ, ausgeglichen, offensiv) wiedergeben. Abel und Ammon bauen Depots von der Anleihe kommend auf. Die Sicherheitsschicht bilden im Beispielsfall ein breit gestreuter ETF von europäischen Staatsanleihen und ein ETF auf „inflationverlinkte“ Anleihen. In der riskanteren Abteilung findet man dann High-Yield-Euro-Anleihen und weltweite Unternehmensanleihen (jeweils auch ETFs). Den Übergang in die Welt der Aktien bildet stringent ein aktiv gemanagter Wandelanleihenfonds im Depot. Dazu kommt ein (aktiver) Mischfonds, ein (aktiv) gemanagter dividendenorientierter Aktienfonds und an der Spitze der Risikoliste ein ETF auf Aktien aus Frontier Markets (an der Schwelle zum modernen Kapitalismus stehende Länder). Interessant: In allen drei Risikostufen finden sich mehr oder minder die gleichen Wertpapiere. Die unterschiedliche Riskanz wird durch die unterschiedliche Gewichtung der einzelnen Bestandteile erzeugt.

**ERTRÄGE:** Über Erträge ist uns nichts bekannt. Was viele vermissen mögen, fällt für uns kaum ins Gewicht, insofern wir im Einklang mit vielen wissenschaftlichen Studien glauben, dass Abweichungen vom marktspezifischen Ertragsdurchschnitt in der Vergangenheit in der Regel keine hohe Voraussagekraft für die Zukunft haben.

**KOSTEN:** Der zuverlässigste Prädiktor, der sich auf künftige Erträge etwa von Fonds (für die Vermögensverwaltung dürfte das gleiche gelten) auswirkt, sind die Kosten. Und die stimmen. Für ein Eine-Million-Euro-Mandat verlangt Honoris eine Gebühr von 0,75 Prozent. Wenn eine gemischte erfolgsabhängige Vergütung (mit zehnpromzentiger Gewinnbeteiligung, 5 Prozent Beteiligungsschwelle und zwischenzeitlichem Verlustausgleich) gewünscht wird, dann verlangt man jährlich 0,6 Prozent des Kapitals.

Sieht man sich die Ertragsstruktur von Honoris näher an, dann wurden z.B. in 2014 insgesamt 433.000 Euro an Provisionserträgen vereinnahmt. Davon entfielen 360.000 auf

Vermögensverwaltungshonorare, 50.000 auf Honorarberatungsleistungen und 23.000 auf Vermittlungsprovisionen. Die rechnerische Ertragsquote in der Vermögensverwaltung bei einem verwalteten Volumen von rund 49 Millionen Euro betrug demnach etwa 0,73 Prozent.

## GESELLSCHAFTLICHE WIRKUNG

**REPUTATION/ IMAGE:** Thomas Abel ist einer der führenden Köpfe der deutschen Honorarberatung. Er ist nicht nur Autor (zusammen mit Ammon in einem Werk, das von Finanzplanungs-Legende Wolfgang Reitingher herausgegeben wurde), sondern zudem 2. Sprecher der Bundesinitiative der Honorarberater. Daneben fungiert er seit langer Zeit als 1. Vorsitzender des network financial planner e.V., einem großen Finanzplanerverein mit mehr als 500 Mitgliedern.

**FÜR DIE VERWALTUNG LIEGEN VIELE REFERENZEN VOR:** „Einer der wenigen Vermögensverwalter, die die Honorarberatung hochhalten, sehr ehrenwert.“ (Dienstleister); „Absolut Top“ (Consultant); „Kompetent und seriös“ (Journalist).

**ENGAGEMENT:** Honoris unterstützt verschiedene Stiftungen und ökologische Verbände wie etwa den NABU oder die Kreuzberger Kinderstiftung und ist zudem Sponsor des Damen-Triathlon-Teams des SC Charlottenburg.

**EMPFEHLUNG:** Der nüchterne, klare Auftritt von Honoris passt zum vorbildlichen Gesamtkonzept. Aufgrund der herausragenden bis sehr guten Bewertungen bei Beratungsqualität, Interessenkonflikten und Kosten sowie der auch von anderen anerkannten hohen Qualität kuren wir Honoris zum Primus im Osten Deutschlands. Honoris ist für Vermögende die richtige Verwaltung, die sicherstellen wollen, dass die immer noch verbreitete kostentreibende Provisionsmentalität ausgeschaltet ist.

---

### TELEGRAMM:

---

**HONORIS Treuhand GmbH**  
Ebereschenallee 7  
14050 Berlin

**Eigentümer:**  
**Jens Ammon + Thomas Abel (je 50%)**

Gründung: 2005  
Mitarbeiter (davon beratend): 5 (3)  
Größe: AuM: > 50 Mio. Euro  
Kunden: 150 Kunden  
Minimumanlage: 100.000,- €

**Ansprechpartner: Thomas Abel**  
Tel. 030 8321857 42  
E-Mail:  
Thomas.Abel@honoris-gmbh.de  
Online: www.honoris-gmbh.de