

## Geldanlage

# Guter Rat ist billig

## Die unabhängige Finanzberatung auf Honorarbasis rechnet sich auch für Kleinanleger. Trotzdem ist sie in Deutschland noch ein Nischengeschäft.

Von Thomas Hammer

Private Altersvorsorge wird immer wichtiger. Schon deshalb fragen sich viele Arbeitnehmer, wo sie am besten ihr Geld anlegen. Doch ob Aktien, Lebensversicherungen oder Immobilien – das Angebot an Finanzprodukten ist undurchsichtiger denn je. Die sorgfältige Finanzplanung gewinnt so an Bedeutung – für Großverdiener wie für Normalsparer. Doch wo bekommt man sie? Viele Berater werben um die Deutschen. Unabhängig sind indes nur wenige.

Neben den Banken präsentieren sich vor allem Finanzvertriebe wie AWD, MLP oder die Deutsche Vermögensberatung (DVAG) als Ratgeber für alle Lebenslagen. Dabei hängen sich die Vermittler gern das Mäntelchen der Neutralität um. So wirbt AWD mit dem Slogan »Ihr unabhängiger Finanzoptimierer«. Der Finanzvertrieb Plansecur lancierte kürzlich die Ergebnisse einer Anlegerumfrage unter dem Titel *Verbraucher bevorzugen unabhängige Finanzberater*.

Anleger sollten aus solchen Formulierungen keine falschen Schlüsse ziehen: AWD & Co. gehören zwar nicht zu einer Bank und bieten ihren Kunden die Produkte verschiedener Banken, Fondsgesellschaften und Versicherungen an. Doch Unabhängigkeit im Sinne einer Beratung, die sich nur am Interesse des Anlegers orientiert, sollte von solchen Vertrieben nicht erwartet werden. Ein Berater vertritt die Interessen desjenigen, der ihm seinen Lohn zahlt. Und weil die Beratungsgespräche für den Kunden kostenlos sind, ist der Geldgeber auf der Gegenseite zu finden. Bei Vertragsabschlüssen fließen Provisionen.

Der feste Finanzdienstleister war bloß »befriedigend«

So zahlen Versicherer bei kapitalbildenden Lebens- und Rentenversicherungen bis zu fünf Prozent der Gesamtzahlungen nach Vertragsabschluss an die Vermittlungsfirma aus. Wenn der Kunde etwa einen Versicherungssparplan mit 25 Jahren Laufzeit und 150 Euro Monatsrate abschließt, bekommt die Verkaufsorganisation auf einen Schlag rund 2250 Euro ausgezahlt. Bei der Vermittlung von Investmentfonds erhalten die Verkäufer in der Regel den kompletten Ausgabeaufschlag und einen Teil der jährlichen Verwaltungsgebühr. Bei Fondssparplänen erfolgt die Provisionsauszahlung, auf die Laufzeit verteilt, jeweils bei Eingang der Sparraten. Auch Bausparverträge und Baufinanzierungen bringen satte Provisionen: Hier kassieren die Vermittler etwa ein Prozent der Bauspar- oder Kreditsumme.

Die Zeche zahlt der Kunde in Form höherer Nebenkosten und damit niedrigerer Renditen – der vorgeblich kostenlose Rat wird zum teuren Unterfangen. Dass Direktversicherer ohne Außendienst niedrigere interne Kosten haben oder Investmentfonds bei Discountbrokern und Direktbanken mit hohen Rabatten auf den Ausgabeaufschlag gekauft werden können, verschweigen die Verkäufer. »Damit zahlt der Kunde beim Abschluss über die Provision auch die Zeit, die der Finanzdienstleister mit erfolglosen Verkaufsgesprächen verbracht hat«, sagt Dietmar Vogelsang, der als vereidigter Sachverständiger für Kapitalanlagen in Bad Homburg arbeitet und seit Jahren für die Idee des unabhängigen Honorarberaters kämpft.

Dass die Finanzberatung von Banken und Vertrieben zu wünschen übrig lässt, belegen Untersuchungen von Verbraucherzentralen oder der Stiftung Warentest. Letztere stellte etwa 2003 bei einer Studie zur Baufinanzierung von 20 getesteten Banken nur dreien das Urteil »gut« aus. Und wenn sich AWD anpreist als »bester Finanzdienstleister im Test« bei einer Untersuchung von *Ökotest* und dem Hamburger Institut für

Finanzdienstleistungen Ende 2004, heißt das nicht viel: Zwar war AWD in der Tat der beste Vertrieb im Test das aber nur mit dem Gesamturteil »befriedigend« und einer Note von 4,5 für die Qualität der Lösungsvorschläge.

Warum also nicht lieber einen Experten suchen, der auf Provisionen verzichtet und dafür wie ein Rechtsanwalt oder Steuerberater dem Anleger seine Zeit in Rechnung stellt? Die Vorteile: Lebt ein Berater vom Honorar seiner Kunden, kommt er nicht in Versuchung, ahnungslosen Anlegern die Produkte mit dem höchsten Provisionsertrag unterzujubeln. Der Anleger kann überdies erwarten, dass ihn der Berater über Anbieter wie die Bundeswertpapierverwaltung, Direktversicherungen oder Disocuntbroker informiert, die keine Vertriebsprovisionen zahlen und niedrige Gebühren verlangen.

Diese Leistung bieten jedoch nur wenige Finanzfachleute. Eine große Firma, die nur auf Honorarbasis berät, gibt es hierzulande nicht. Bevorzugte Zielgruppe der dünn gesäten Honorarberater sind gehobene Privatkunden, die für eine umfassende Finanzplanung oft mehrere tausend Euro ausgeben. So auch beim VermögensZentrum, das neben sieben Niederlassungen in der Schweiz auch eine in München unterhält. »Unser Angebot reicht von der Analyse für eine größere Einmalanlage mit einem Zeitaufwand von drei bis fünf Stunden bis zu komplexen Vermögensstrategien, die durchaus 20 oder 30 Stunden Arbeitszeit benötigen können«, sagt Prokurist Michael Huber aus München. Der durchschnittliche Stundensatz liegt bei 125 Euro plus Mehrwertsteuer.

120 Euro für ein Gespräch mit dem Experten lohnen sich

Für Sparer mit Durchschnittseinkommen bietet die Verbraucherzentrale Baden–Württemberg neutrale Beratungen auf Honorarbasis an. Eine Beratung für eine Einmalanlage kostet 160 Euro, für Sparpläne oder eine Baufinanzierung 120 Euro ein Aufwand, der sich schnell amortisiert. Wer etwa bei einem Fondssparplan mit 100 Euro pro Monat dank der Tipps der Verbraucherschützer bei jeder Sparrate 2,50 Euro an Ausgabeaufschlag und jährlich 10 Euro Depotgebühr spart, hat seinen Aufwand nach genau zweieinhalb Jahren hereingeholt. Läuft der Sparplan zehn Jahre, wird aus dem anfänglichen Honorar von 120 Euro eine Ersparnis von 400 Euro. Noch größer ist der Spareffekt bei der Baufinanzierung. Gelingt es dem Honorarberater, bei einem Kredit über 200.000 Euro mit zehn Jahren Zinsbindung einen Zinsvorteil von einem Viertelprozent herauszuholen, spart der Klient 5000 Euro.

Trotzdem ist die Finanzberatung auf Honorarbasis bis heute ein Nischengeschäft. So sieht Michael Huber das VermögensZentrum in Deutschland sechs Jahre nach dem Start in München noch immer in der Aufbauphase: »Im Gegensatz zu den Deutschen zeigen die Schweizer weitaus mehr Bereitschaft, für eine Dienstleistung Geld zu zahlen.« Auch die Verbraucherzentrale in Baden–Württemberg könnte sich mehr Resonanz vorstellen. »Wir haben zwar rund 600 Anlage– und Baufinanzierungsberatungen pro Jahr, aber gemessen am eigentlichen Bedarf, könnten es noch viel mehr sein«, sagt Peter Griebler, der die Finanzberatung koordiniert.

Eine neutrale Beratung macht sich bezahlt, dennoch dümpelt die Nachfrage dahin. »Das liegt wohl daran, dass es die Verbraucher nicht gewohnt sind, für eine Beratung überhaupt zu zahlen«, sagt Griebler. Überdies werden, so der Finanzexperte, die Einsparpotenziale bei Geldanlage und Finanzierung unterschätzt. Dass dieser Irrtum eher zementiert als aufgeweicht wird, zeigen nicht nur die stetig steigenden Verkaufszahlen der Finanzvertriebe. Dietmar Vogelsang, Honorarberater und Gutachter für gerichtliche Streitfälle, sieht bei der Honorarberatung derzeit sogar einen rückläufigen Trend: »Die vorbeugende Beratung macht momentan nur ein bis zwei Prozent unseres Geschäfts aus.« Dafür verbucht Vogelsang ein hohes Wachstum bei der Nachfrage nach Gerichtsgutachten auch weil es aufgrund fehlender Beratung im Vorfeld immer öfter zwischen Anlegern und Finanzanbietern Streit um die Haftung bei falschen Anlageentscheidungen gebe.

## Zum Thema

### *ZEIT online 11/2007: Verlust durch Gebühr*

Banken kassieren häufig Geld, ohne offenzulegen, wofür. Die Sparer kostet das ziemlich viel Rendite.

[<http://www.zeit.de/online/2007/11/Lebenslagen>]

**ZEIT 08/2007: Die Bank gewinnt immer**

Manager von Aktienfonds lassen sich ihre Arbeit von den Kunden hoch entlohnen unabhängig vom Erfolg. Neuerdings kassieren sie nochmal, wenn ihre Anlagestrategie aufgeht.

[<http://www.zeit.de/2007/08/G-Fondsgebuehren>]

**ZEIT online 01/2007: Kampf der Provisionsschinderei**

In Zukunft dürfen nur noch geschulte Berater Finanzprodukte verkaufen. Doch noch immer hängt ihr Verdienst an Provisionen. Honorare wären sinnvoller

[<http://www.zeit.de/online/2007/01/lebenslagen-01>]

**ZEIT 49/2006: Klammheimlich wird kassiert**

Beim Kauf von Investmentfonds zahlt der Kunde oft kaum noch Gebühren. Dafür steigen Kosten, die unsichtbar sind.

[<http://www.zeit.de/2006/49/GS-Gebuehren>]

**ZEIT 44/2006: Zu attraktiv für die Anleger**

Sparpläne auf Indexfonds sind eine ideale Vorsorge fürs Alter. Doch die Banken bieten sie nicht an

[<http://www.zeit.de/2006/44/GS-Reents>]

**ZEIT online 44/2006: Falsche Verlockung**

Mit dem Versprechen hoher Zinsen buhlt so manche Bank um neue Kunden. In Wirklichkeit sind die Erträge lange nicht so üppig, wie die Institute vorgaukeln.

[<http://www.zeit.de/online/2006/44/Zinsen-Koppelprodukte>]

**ZEIT 43/2006: Bauherren im Pech**

Wer seinen Job und Wohnort wechseln muss, bekommt als Eigenheimbesitzer Probleme mit seinem Immobilienkredit. Nur zögerlich bieten Banken flexiblere Konditionen an.

[<http://www.zeit.de/2006/43/G-Bankengeschaefte>]

**ZEIT online 43/2006: Zweifach hält besser**

Kostenlose Depots sind nur etwas für Kunden, die genau wissen, was sie wollen. Alle anderen brauchen Beratung. Warum es für sie klug sein kann, gleich zwei Konten zu eröffnen, sagt

[<http://www.zeit.de/online/2006/43/Depotkosten>]

**ZEIT 11/2006: Policen verzweifelt gesucht**

Wer seine Lebensversicherung nicht halten kann, muss sie nicht unbedingt kündigen. Für so manchen Kunden ist der Verkauf die bessere Alternative. Denn die Nachfrage ist viel höher als das Angebot

[[http://www.zeit.de/2006/11/G-Zweitmarkt\\_LV](http://www.zeit.de/2006/11/G-Zweitmarkt_LV)]

**ZEIT 22/2005: Sofort zahlbar**

Fondsgesellschaften kopieren die Gebührenmodelle der Lebensversicherer. Das Nachsehen haben die Anleger

[<http://www.zeit.de/2005/22/GS-Fondszillmerung>]

**ZEIT 51/2004: Wenn die Bank zur Kasse bittet**

Mit Extragebühren und versteckten Klauseln halten sich Geldhäuser an ihren Kunden schadlos. Jetzt interessieren sich die Gerichte für die dubiose Preispolitik

[[http://www.zeit.de/2004/51/G-Geschr\\_9apft\\_Kunden](http://www.zeit.de/2004/51/G-Geschr_9apft_Kunden)]

**ZEIT 33/2003: Lockruf des Geldes**

Während die Sparzinsen auf null zulaufen, kassieren die Banken bei Krediten kräftig ab und bewerben das auch noch als tolle Gelegenheit

[<http://www.zeit.de/2003/33/G-Kreditrecht>]

**ZEIT 22/2003: Sparen als Glücksspiel**

Mit welchen Tricks die Banken neue Kunden ködern

[[http://www.zeit.de/2003/22/G-Zinsen\\_zum\\_Zocken](http://www.zeit.de/2003/22/G-Zinsen_zum_Zocken)]

**ZEIT 19/2001: Konkurrenz im Angebot**

Die Kunden der neuen Fonds-Supermärkte profitieren von der größeren Auswahl. Nach dem Boom der

letzten Jahre sind die Kunden besser informiert und damit auch kritischer – Fondsanbieter können es sich nicht mehr erlauben, nur die hauseigenen Offerten anzubieten

[[http://www.zeit.de/2001/19/200119\\_solidus.xml](http://www.zeit.de/2001/19/200119_solidus.xml)]

***ZEIT 45/2000: Qual der Wahl***

Eine Garantie für Fair Play gibt es bei der Finanzberatung nicht. Wer sein Geld anlegen will, hört besser auf neutralen Rat. Anspruchsvolle Kunden gehen zum Honorarberater

[[http://www.zeit.de/2000/45/200045\\_g-berater.xml](http://www.zeit.de/2000/45/200045_g-berater.xml)]

***DIE ZEIT, 03.08.2006***