

# Was will Ihr Berater wirklich?

Die Finanzkrise belegt es: Anlageberatung in Deutschland krankt an Fehlern im System. Bis sich das bessert, müssen Sparer sich selbst helfen. Am Anfang steht eine kritische Analyse des jeweiligen Beraters

Von Michael Höfling

SIE SIND ÜBERALL. Ob beim Adventssingen in Heidelberg, vor der Citibank in Berlin-Spandau, beim Rosenmontagszug in Hannover oder wie vergangene Woche bei der Bankerfachtagung in Mainz: Die Menschen, die mit Zertifikaten der Pleitebank Lehman Brothers ihr Ersparnis verloren haben, geben nicht klein bei. Von den Banken intern als „AD-Kunden“ verspottet – alt und doof –, sorgen sie mit regelmäßigen und gut organisierten Protestaktionen dafür, dass ihr Fall in der Öffentlichkeit präsent bleibt.

Die offensichtliche Falschberatung Tausender oft unbedarfter Kleinsparer, die Sicherheit wollten und stattdessen Zockerpapiere bekamen, ist nur die Spitze eines Eisbergs. Die Vermögensschäden wegen mangelhafter Finanzberatung summieren sich nach einer Studie des Verbraucherschutzministeriums auf jährlich 20 bis 30 Milliarden Euro. Die Politik hat den Ernst der Lage erkannt und steuert gegen (siehe Interview rechts).

Ob das genügt, die Anleger und ihr Geld besser zu schützen, ist ungewiss. Gerd Billen, Vorstand der Verbraucherzentrale Bundesverband, fordert grundlegende Eingriffe. „Es gilt, systematische Fehlentwicklungen im Privatkundengeschäft aufzudecken und zu beheben“, sagt er. Denn die meisten Berater, so der Vorwurf der Verbraucherschützer, lebten von den Provisionen, die sie von den Produktanbietern erhalten. Sie verhielten sich also eher wie Verkäufer. Ein Sachverhalt, der beim Sparer

noch immer nicht richtig angekommen ist. Finanzberatung hat kostenlos zu sein, so der Tenor einer hausinternen Studie des Onlinebrokers CortalConsors, an einer Beratung gegen Honorar besteht kaum Interesse. Dass sie die Dienstleistung über die Provisionen letztlich doch selber zahlen, ignorieren die Anleger dabei. „Sparer müssen sich darüber im Klaren sein, dass eine kostenlose Beratung keine echte Beratung ist, sondern ein Verkaufsgespräch“, sagt Verbraucherschützer Niels Nauhauser von der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg.

Im Rahmen der Themenreihe „Wissen ist Geld“ zeigt die „Welt am Sonntag“ hier eine Typologie der Finanzberater: Welche Interessen haben sie, auf welche Weise verdienen sie ihr Geld und wie können sich Kunden verhalten?

## Klassische Bankberater

In Banken sitzen zum einen Berater mit Fixgehalt, die zusätzlich Provisionen kassieren. „Wir beobachten vermehrt selbstständige Finanzmakler sogar in den Schalterräumen der Banken, die vollkommen auf eigene Rechnung handeln“, sagt Volker Pietsch, Chef des Deutschen Instituts für Anlegerschutz (DIAS). Während die Festangestellten – oft ohne Rücksicht auf Interessen oder Risikoneigung der Kunden – die Vertriebsvorgaben ihrer Häuser zu erfüllen hätten, müssten die „Freien“ täglich von neuem ihre Existenzgrundlage sichern. „Da kann sich jeder selbst fragen, wie unabhängig die Beratung sein kann“, sagt Pietsch. Zahlen müssen die Kunden nicht. Wer einen Vertrag

unterschreibt, zahlt über die Provision für all diejenigen mit, die sich beraten lassen, am Ende aber nichts kaufen. Verbraucherschützer Pietsch: „Viele gute Berater scheiden aus, weil sie am Verkaufsdruck zerbrechen und die Vertriebsvorgaben aus Verantwortungsbewusstsein dem Kunden gegenüber nicht mehr erfüllen wollen.“

## Unabhängige Finanzdienstleister

Finanzvertriebe wie MLP, DVAG oder AWD werben häufig damit, ihre Kunden unabhängig zu beraten. MLP etwa bezeichnet sich als der in Europa „führende unabhängige Vermögensberater für Akademiker“. Die Produkte für die rund

730 000 Kunden stammen denn auch von den Partnern aus der Versicherungs-, Fonds- sowie Bankenbranche. Doch die Berater leben von ihrer Provision. Und am meisten bringt der Abschluss von Versicherungen oder Fondssparplänen, in die regelmäßig und über Jahre eingezahlt wird.

Ein Rentenversicherungsvertrag mit 150 Euro Monatsbeitrag und 20 Jahren Laufzeit etwa verursacht laut „Finanztest“ zwischen 1400 und 2500 Euro Vertriebskosten. Doch die Krise hat die Kunden verunsichert, sie halten sich zurück oder stellen Verträge beitragsfrei. „Um die Einnahmen dennoch stabil zu halten, müssen die Berater nun noch aggressiver werden“, sagt Verbraucherschützer Pietsch. Das Interesse des Kunden bleibe dann erst recht zurück. „Wer in diesem Geschäft als Verkäufer moralische Skrupel hat, kommt nicht über die Kunden und ist schnell weg von der Bildfläche“, sagt Pietsch.

## Selbstständige Handelsvertreter

Prinzipiell ähnlich wie große Finanzvertriebe wirtschaften auch viele Tausend Einzelkämpfer, die als selbstständige Handelsvertreter gemäß § 34 c der Gewerbeordnung ohne Festgehalt auf eigene Rechnung arbeiten – etwa als Einfirmentvertreter oder Makler. „Hier ist Vorsicht vor eiligen Abschlüssen besonders angebracht“, sagt Pietsch. „Gerade wer nur ein Unternehmen vertritt, ist viel zu einseitig ausgerichtet und kann nicht die gesamte Bandbreite für die individuellen Bedürfnisse des Anlegers anbieten.“

Auch in diesem Segment finanziert sich die Arbeit der Berater in der Regel über Provisionen und Gebühren. Viele Kunden wissen das noch immer nicht – endlich Transparenz in die Vergütungs- und Provisionsstrukturen in der Finanzberatung zu bringen ist ein zäher Prozess. Bezeichnend ist: Verbraucherschützer berichten übereinstimmend, in von provisionsabhängigen Beratern gebildeten Depots praktisch keine kostengünstigen Produkte wie Indexfonds oder Bundeswertpapiere gefunden zu haben – beide Produkte sind ja gerade deshalb so günstig, weil kein Berater daran verdient.

## Honorarberatung

Reine Honorarberater vereinbaren in der Regel eine feste Vergütung für ihre Dienstleistung. Dabei kann es um den geeigneten Anlagemix, den Komplex Altersvorsorge oder eine Baufinanzierung gehen. Das Honorar wird pauschal oder nach Zeitaufwand berechnet und ist direkt zahlbar. Echte Honorarberater sind hierzulande mangels Akzeptanz noch selten, im Verbund deutscher Honorarberater sind rund

1200 von ihnen in gut 300 Unternehmen organisiert. „Für Honorarberater spricht: Sie verkaufen das geeignete Produkt und nicht das, woran sie am meisten verdienen“, sagt Verbraucherschützer Pietsch. Das allein aber sei noch kein Maßstab für die Qualität der Beratung. Empfehlenswerte Berater finden sich unter [www.beraterlotse.de](http://www.beraterlotse.de).

Weil sich das Modell der reinen Honorarberatung in Deutschland oft nicht rechnet, greifen viele Anbieter auf eine Mischform zurück – Honorare für die Analyse, Provisionen für die Finanzprodukte. Einen neuen Weg hat die Quirin Bank beschritten. Sie verlangt für die Betreuung eines Depots ab etwa 50 000 Euro Anlagevolumen inklusive Transaktions- und Depotkosten eine Flatrate von 75 Euro pro Monat. Wer das Komplettpaket der Depotberatung wünscht, zahlt zwischen 0,6 und 1,2 Prozent der Anlagensumme jährlich – bei 100 000 Euro also maximal 1200 Euro.

Provisionen werden den Kunden zurückerstattet.

Dem Prinzip nach ist auch die Tätigkeit der Verbraucherzentralen eine Honorarberatung. Auch hier zahlt der Kunde einen festen Satz, laut Verbraucherzentrale Berlin zwischen 50 und 200 Euro pro Stunde. Der Bedarf ist da: Die Telefon-Hotline der Verbraucherzentralen, die nach Ausbruch der Krise eingerichtet wurde, wurde von über 150 000 verunsicherten Anrufern belagert. Kaum fünf Prozent der Anrufer kamen durch. Die Hotline ist inzwischen wieder verschwunden. Die Sorgen der Sparer leider nicht.

## WELT ONLINE

Wissen ist Geld: Alle Teile der Themenreihe unter: [welt.de/wissen-ist-geld](http://welt.de/wissen-ist-geld)



Vertreter in einer Reihe: Das System der Finanzberatung hierzulande krankt am Prinzip der Provisionsvergütung

ANZEIGE

## BUSINESS EXPLORER

Onlineadressen

Bad & Sanitär	Geschäftsverbindungen	<h3 style="margin: 0;">Gehen Sie online.</h3> <p style="margin: 0;">Klicken Sie den Business Explorer der WELT: <a href="http://welt.de/businessexplorer" style="color: blue; text-decoration: none;">welt.de/businessexplorer</a>. Und finden Sie weltweit Geschäftspartner.</p>
BAD und SANITÄR / SHOP <a href="http://www.megabad.com">www.megabad.com</a>	<a href="http://www.hotelverlosung.org">www.hotelverlosung.org</a>	
Bauen & Wohnen	Hallen	<div style="background-color: yellow; padding: 2px; font-size: small;"> <b>Vorrats-GmbH, AG, KG mit neuer Bonität zu verk.</b>            Tel.: 0551/999 64-240, Fax: -248  <a href="http://companies-for-sale.de">companies-for-sale.de</a> </div> <div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 2px; font-size: x-small;">             SUPER 8 UND NORMAL 8 AUF DVD              WIR ÜBERSPIELEN IN IHRER STADT  <a href="http://www.EL-LOCO-SCHMALFILMTRANSFER.DE">www.EL-LOCO-SCHMALFILMTRANSFER.DE</a> </div>
Massivhäuser ab 76 490,- € <a href="http://www.HausAusstellung.de">www.HausAusstellung.de</a>	INDUSTRIE- UND GEWERBEBAU Prestige Hallen & Mietbüros Jahresmietrückläufer 50 % unter NP <a href="http://www.wa.deutsche-industriebau.de">www.wa.deutsche-industriebau.de</a>	
Bürobedarf	Hobby & Freizeit	<div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 2px; font-size: x-small;"> <b>Private Krankenversicherung</b>            - Online Beratung -            T.: 089 - 84 029 96 <a href="mailto:info@findauer24.de">info@findauer24.de</a> </div> <div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 2px; font-size: x-small;"> <b>Reisen</b>            KURPARKHOTEL            Bad Sooden-Allendorf  <a href="http://www.kurpark-hotel-bsa.de">www.kurpark-hotel-bsa.de</a> </div>
Steigern Sie Ihren Umsatz mit unseren Produkt-Ideen für Ihre Verkaufsförderung! <a href="http://www.schoenherr.de">www.schoenherr.de</a> <small>... seit 25 Jahren eine gute Verbindung!</small>	Ihr Klick zum Extrageld <a href="http://www.roulettegewinner.de">www.roulettegewinner.de</a>	<div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 2px; font-size: x-small;"> <b>Vermietungen</b>            Wohnungen - Tel. 05862 - 97 55 0  <a href="http://www.peter-schneeberg.de">www.peter-schneeberg.de</a> </div> <div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 2px; font-size: x-small;"> <b>Baltikum &amp; Russland</b>  <a href="http://www.sonderreisen24.de">www.sonderreisen24.de</a> </div>
Container	Mode	<div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 2px; font-size: x-small;"> <b>Wohnungen</b> - Tel. 05862 - 97 55 0  <a href="http://www.peter-schneeberg.de">www.peter-schneeberg.de</a> </div> <div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 2px; font-size: x-small;"> <b>Baltikum &amp; Russland</b>  <a href="http://www.sonderreisen24.de">www.sonderreisen24.de</a> </div>
Mobile Räume mieten Büro-, Mannschaft-, Wohn-, Sani-, Lager-Container <a href="mailto:info@container.de">info@container.de</a> - Tel.: 05932 - 506-0 <a href="http://www.container.de">www.container.de</a>	<b>Taschenkauf ohne Einkaufsstress</b> <a href="http://www.bree.com">www.bree.com</a>	
EDV-Dienstleistungen	Online Shopping	<div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 2px; font-size: x-small;"> <b>Wohnungen</b> - Tel. 05862 - 97 55 0  <a href="http://www.peter-schneeberg.de">www.peter-schneeberg.de</a> </div> <div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 2px; font-size: x-small;"> <b>Baltikum &amp; Russland</b>  <a href="http://www.sonderreisen24.de">www.sonderreisen24.de</a> </div>
<b>Neue Lösungen für Ihre Daten</b> <a href="http://www.sql-und-xml.de">www.sql-und-xml.de</a>	<a href="http://www.sofaworld.eu">www.sofaworld.eu</a>	
Finanzen	Photovoltaik	<div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 2px; font-size: x-small;"> <b>Wohnungen</b> - Tel. 05862 - 97 55 0  <a href="http://www.peter-schneeberg.de">www.peter-schneeberg.de</a> </div> <div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 2px; font-size: x-small;"> <b>Baltikum &amp; Russland</b>  <a href="http://www.sonderreisen24.de">www.sonderreisen24.de</a> </div>
<b>Kapital für Investitionen von 50 000,- bis 200 Mio. €</b> <b>finanzierung-ohne-bank.de</b>	<b>SOLAR-ANLAGEN</b> groß oder klein: Telefon: 04748 - 21 53 <a href="http://www.bitner-bremen.de">www.bitner-bremen.de</a>	
Sofortkredit ab 4,9 % <a href="http://www.kis-kredit.de">www.kis-kredit.de</a>	Recht	<div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 2px; font-size: x-small;"> <b>Wohnungen</b> - Tel. 05862 - 97 55 0  <a href="http://www.peter-schneeberg.de">www.peter-schneeberg.de</a> </div> <div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 2px; font-size: x-small;"> <b>Baltikum &amp; Russland</b>  <a href="http://www.sonderreisen24.de">www.sonderreisen24.de</a> </div>
Gesundheit	>>Scheidung von zuhause aus<< Ablauf, Kosten, online Formular <a href="http://www.ehe-scheidung-online.de">www.ehe-scheidung-online.de</a>	
<b>AMERICAN VITAMINS</b> Tel.: 0180 - 512 54 58, Fax: 0180 - 512 54 59 <a href="http://www.VITASAVIA.de">www.VITASAVIA.de</a>	Seminare / Weiterbildung	<div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 2px; font-size: x-small;"> <b>Wohnungen</b> - Tel. 05862 - 97 55 0  <a href="http://www.peter-schneeberg.de">www.peter-schneeberg.de</a> </div> <div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 2px; font-size: x-small;"> <b>Baltikum &amp; Russland</b>  <a href="http://www.sonderreisen24.de">www.sonderreisen24.de</a> </div>
Gezielt versorgt - den ganzen Tag <a href="http://www.MORMIA.de">www.MORMIA.de</a>	<b>Zienterra Institut für Rhetorik und Kommunikation</b> Seminare/Beratung/Coaching Berlin - Bonn - 02222-27 30 <a href="http://www.rhetorik-online.de">www.rhetorik-online.de</a>	
<b>APOTHEKE - online</b> <a href="http://www.fastmed.de">www.fastmed.de</a>	Dr. Kitzmann, Tel.: 0251 - 20 20 50 <a href="http://www.seminarseminar.de">www.seminarseminar.de</a>	<div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 2px; font-size: x-small;"> <b>Wohnungen</b> - Tel. 05862 - 97 55 0  <a href="http://www.peter-schneeberg.de">www.peter-schneeberg.de</a> </div> <div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 2px; font-size: x-small;"> <b>Baltikum &amp; Russland</b>  <a href="http://www.sonderreisen24.de">www.sonderreisen24.de</a> </div>
<div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px;"> <h3 style="margin: 0;">Jetzt neu: Der Business Explorer auf <a href="http://welt.de/businessexplorer" style="color: white;">welt.de/businessexplorer</a></h3> <p style="margin: 0; font-size: small;">Ab sofort können Sie Ihre Internet-Adresse auch online auf <a href="http://welt.de/businessexplorer">welt.de/businessexplorer</a> veröffentlichen.</p> <p style="margin: 0; font-size: small;">Interesse? Fragen? Mehr Visits? Wir beraten Sie gern!</p> <p style="margin: 0; font-size: x-small;">Kontakt:            DIE WELT/WELT am SONNTAG, Team Business Explorer            Telefon: 030/58 58 53 93, Fax: 030/58 58 53 94            E-Mail: <a href="mailto:bm-welt@asdirekt.de">bm-welt@asdirekt.de</a></p> <div style="display: flex; justify-content: center; align-items: center; gap: 10px;"> <span style="font-size: x-small;">DIE WELT</span> <span style="font-size: x-small;">WELT am SONNTAG</span> </div> </div>		

## So lassen Sie sich richtig beraten

### VORBEREITUNG

- Eine gute Beratung beginnt zwingend mit einer guten Vorbereitung. Die Zeitschrift „Finanztest“ rät Sparern, vorab unbedingt folgende Fragen zu klären:
- In wessen Auftrag handelt mein Berater, wie wird er bezahlt?
- Welches Ziel will ich mit meiner Geldanlage erreichen?
- Will ich für einen Urlaub sparen, für ein Auto, ein Haus oder für das Alter?
- Wie lange kann ich mein Geld entbehren?
- Will ich einen bestimmten Einmalbetrag anlegen oder in monatlichen Raten sparen?
- Welches Risiko bin ich bereit einzugehen? Legen Sie das schriftlich nieder, um gegenüber rhetorisch geschickten Beratern nicht ins Schleudern zu kommen.
- Informieren Sie sich, ob der Anbieter einer Kapitalanlage bereits einmal negativ aufgefallen ist. Fragen dazu können Verbraucherzentralen beantworten. Die Zeitschrift Finanztest führt eine Warnliste, deren Abruf 2,50 Euro

kostet und unter [www.test.de/warnliste](http://www.test.de/warnliste) erhältlich ist.

### BERATUNG

- Nehmen Sie je nachdem zur Beratung mit, damit es im Zweifelsfall Zeugen gibt. Lassen Sie sich alle Produktinfos in schriftlicher Form geben, um im Schadenfall nicht in Beweisnot zu kommen.
- Dazu zählen die Beschreibung der Risiken, der Laufzeit, der Kündigungsmöglichkeiten sowie die Kosten einer Anlage. Unterschreiben Sie nichts sofort, sondern nehmen Sie sich Zeit und schließen Sie zumindest eine Nacht über Ihre Entscheidung.
- Ihr Berater sollte Ihnen unbedingt bestätigen, dass er gegen Vermögensschäden mit einer entsprechenden Haftpflicht versichert ist. Sollte er Sie nachweislich falsch beraten haben, so tritt diese Versicherung für den Schaden ein.

### NACHBEREITUNG

- Lesen Sie die Informationen, insbesondere die Risikohinweise, zu Hause

in Ruhe noch mal durch, ehe sie sich endgültig entscheiden. Holen Sie sich auch Angebote anderer Anbieter ein und vergleichen Sie sie. ■ Wenn Sie sich unsicher sind, ob das vom Berater empfohlene Produkt für Sie geeignet ist, können Sie es von unabhängiger Seite prüfen lassen. Bei Verbraucherzentralen etwa kostet das zwischen 30 und 160 Euro. Das ist wenig im Vergleich zum Schaden, der bei langfristig angelegten Produkten durch Falschberatung entstehen kann.



Die „Welt am Sonntag“ erklärt, wie die Finanzwelt funktioniert, welche Anlageprodukte es gibt und was geändert werden muss.