

Welche Beratung rechnet sich?

Verbraucher wollen in Finanzfragen objektiv beraten werden. Doch direkt zahlen will dafür kaum einer. So wartet eine gute Idee weiter auf den Durchbruch

Von Karsten Seibel

JÖRG STETTNER IST enttäuscht. „Etwas mehr hatte ich schon erwartet“, sagt der Manager des Online-Brokers Cortal Consors. Die Nürnberger testeten in den vergangenen drei Monaten ein neues Preismodell für ihre telefonische Wertpapierberatung. Honorar statt Provision ist die Devise. Statt am Verkauf von Fonds und Zertifikaten zu verdienen, sollen die Damen und Herren im Call-Center pauschal vom Anrufer für ihre Dienste bezahlt werden. Dafür muss sich dieser nicht mehr überlegen, ob ihm ein Produkt nur empfohlen wird, weil es Cortal Consors viel Geld bringt. „Von den 4000 angeschriebenen Kunden hat sich nur eine niedrige zweistellige Zahl für das neue Modell entschieden“, sagt Stettner. Dass seine Kunden auf Honorarberatung gewartet hätten, lasse sich nach dem Test wirklich nicht sagen.

Die Idee der Honorarberatung hat es nicht nur bei Cortal Consors schwer. Objektive Empfehlungen wollen alle Verbraucher, doch dafür den Finanzberater direkt bezahlen, die wenigsten. Daran ändern auch die vielen Schreckensgeschichten von überteuerten Produkten und übervorteilten Sparern wenig. Je kräftiger die Kurse an den Börsen wieder steigen und die Depots die Minuszone verlassen, desto mehr wächst die Gefahr, dass Honorarberatung auch nach der Krise eine Nischenveranstaltung bleibt.

Dabei bringt der Ansatz große Vorteile: Der Berater vereinbart mit dem Kunden ähnlich wie ein Steuerberater für seine Dienste einen bestimmten Betrag – pauschal oder per Stunde. Im Gegenzug erhält der Kunde auflaufende Vertriebsprovisionen weitgereicht. Das kann bei Lebensversicherungen oder Investmentfonds schnell mehrere Hundert Euro Ersparnis bringen (siehe Text unten).

Noch lassen sich Honorarberater nicht entmutigen. „Das wichtigste ist erst einmal die Erkenntnis der Menschen, dass auch in normalen Banken Beratung nicht kostenlos ist“, sagt Karl Matthäus Schmidt, Vorstandssprecher der auf Honorarberatung spezialisierten Quirin Bank. Versteckte Gebühren von manchmal bis zu sechs, sieben Prozent der Anlagesumme bei Zertifi-

katen seien normal, aber weitgehend unbekannt. Die Quirin Bank kassiert keine versteckten Gebühren. Der Kunde zahlt 75 Euro pro Monat. Dafür schreibt die Bank sämtliche Provisionen von Dritten seinem Konto gut.

Knapp 5000 Sparer haben sich dafür entschieden. Das ist zu wenig, damit die 2006 ins Leben gerufene Bank Gewinn macht. „Honorarberatung ist ein Zeitlupengeschäft“, sagt Schmidt. Es brauche drei, vier Gespräche, bis der Kunde überzeugt sei. Bis Ende 2010 soll die Bank profitabel sein.

Schätzungen zufolge liegt die Zahl derer, die in Deutschland ihr Finanzwissen gegen Honorar anbieten, bislang bei 1500. Dagegen stehen 250 000, die selbstständig oder als Mitarbeiter von Banken und Versicherungen provisionsgetrieben verkaufen. Der Marktanteil liegt also bei unter einem Prozent.

Aus Frust über die geringe Resonanz – oder weil der Titel Honorarberater einfach gut klingt – gibt es längst Mischmodelle. Einige kassieren Honorare vom Kunden und zusätzlich noch Provisionen von den Produktpartnern. „Das ist nicht die reine Lehre“, sagt Ulf Niklas. Er ist Honorarberater in Berlin und Mitbegründer der Bundesinitiative der Honorarberater. „Unsere Arbeit hört eigentlich nach den Produktvorschlägen auf. Ob der Kunde sie umsetzt, entscheidet er. Wir telefonieren ihm auch nicht nach. Er hat uns für unsere Leistung schon entlohnt.“ Nur so seien Interessenkonflikte ausgeschlossen.

Dieter Rauch von dem bereits Ende 2000 gegründeten Verbund Deutscher Honorarberater hofft angesichts des Wildwuchses auf Unterstützung der Politik. Der Begriff müsse geschützt werden. „Nur Berater mit bestimmter Qualifikation, die absolut transparent arbeiten und keine Provisionen einbehalten, dürfen sich so nennen.“

Dass die Honorarberatung eines Tages die über Jahrzehnte etablierte, vermeintlich kostenlose Beratung doch einmal ablösen wird, erwartet auch Rauch nicht. Dafür ist das bisherige Modell zu lukrativ für die mächtigen Banken und Vertriebsorganisationen. „Wenn es gut läuft, wird der Marktanteil in ein paar Jahren bei sieben bis zehn Prozent liegen“, sagt er.



Honorar statt Provision – das lohnt sich nicht nur für die Reichen

Der Kauf von Finanzprodukten ist teurer, als viele Kunden denken. Wie viel verlangt im Vergleich dazu der unabhängige Finanzberater? Beispiele und Anlaufstellen

HONORARBERATUNG KÖNNEN sich nur Reiche leisten. So lautet das gängige Vorurteil, wenn es um jenes Preismodell geht, bei dem der Kunde seinem Berater einen festen Betrag für Ratschläge rund um Aktien, Fonds und Versicherungen zahlt. Stundensätze von 150 Euro schrecken viele ab und lassen sie weiter zu den Mitarbeitern der Banken und großen Vertriebsorganisationen laufen. Dort muss ein Kunde nicht für jedes Gespräch zahlen – vor allem dann nicht, wenn er überhaupt nichts kauft.

Wer mit seinem Berater immer nur Kaffee trinkt und niemals einen Vertrag abschließt, kommt in der Tat günstiger weg. Doch dies wird der Berater nicht lange mitmachen, schließlich muss er für seinen Arbeitgeber Geld verdienen. Und das geht nun einmal nur durch den Verkauf von Produkten. Dann fließen entsprechende Provisionen – und für den Kunden wird es schnell teuer.

Für eine Anlage von 10 000 Euro in einen Aktienfonds zahlt der Sparer in der Regel zunächst einmal drei bis fünf Prozent Ausgabeaufschlag. Das sind 300 bis 500 Euro. Hinzu kommt die jährliche Bestandsprovision, die teilweise auch an den Vertrieb geht. Das sind noch einmal bis zu einem Prozent oder 100 Euro. Ein

Honorarberater verzichtet auf den Ausgabeaufschlag und gibt Bestandsprovisionen, sogenannte Kickbacks, an den Kunden weiter.

Noch drastischer fällt die Rechnung bei einer Lebensversicherung aus. Hier liegen die Vertriebskosten schnell bei fünf Prozent der Beiträge. Wer monatlich einen Beitrag in Höhe von einhundert Euro zahlt, und das über 30 Jahre, dem werden gleich einmal 1800 Euro abgezogen. Mit diesem Betrag muss er sich nicht einmal schlecht behandelt fühlen. Je nach Berater können die Kosten noch höher liegen.

Und welche Summe steht dem bei der Honorarberatung entgegen? Mit einer Stunde ist es selten getan. Für eine umfassende Bedarfsanalyse, das Beratungsgespräch, Vor- und Nachbereitung kommen leicht fünf Stunden à 150 Euro zusammen. Das macht 750 Euro. Bei richtig großen Vermögen kann der Betrag in die Zehntausende gehen. Dann handelt es sich aber um eine komplette Vermögensanalyse inklusive Kunstobjekten, Immobilien und einer Nachfolgeregelung für das Unternehmen. Grundsätzlich gilt: Je kleiner das Vermögen, desto geringer der Aufwand und damit auch das Honorar. Zudem muss es nicht gleich eine umfassende Altersvorsorgeberatung sein. Auch ein

schlichter Check, ob alle abgeschlossenen Versicherungen notwendig sind, ist möglich.

Neben Stundensätzen gibt es auch pauschale Angebote. Das kann ein fester Monatsbetrag sein, wie die 75 Euro bei der Quirin Bank, oder ein Prozentsatz des Depotwertes, wie das eine Prozent bei

dem neuen Modell von Cortal Consors. Auch Gewinnbeteiligungen von 20 Prozent sind verbreitet.

Letztlich muss sich jeder Kunde selbst überlegen, welches Preismodell für seine persönliche Situation das beste ist, sprich: auf Dauer die geringsten Kosten verursacht. So ist ein Modell mit Gewinnbeteiligung

gerade für konservative Anleger weniger geeignet. Steigt doch die Gefahr, dass der Berater im Streben um eine hohe Rendite unverhältnismäßig hohe Risiken eingeht. Ein kritischer Blick ist auch bei Kombimodellen geboten, bei denen der Berater Honorar und zusätzlich noch Provisionen nimmt.

Obwohl die Gruppe der Honorarberater noch relativ klein ist, ist sie stark zersplittert. Unterschiedliche Ansätze konkurrieren. Dies zeigt sich allein daran, dass es keine gemeinsame Interessenvertretung gibt. Entsprechend fehlt auch eine Plattform mit Adressen aller Berater, die streng ohne Provisionen arbeiten. Doch die Zahl der Suchseiten im Internet nimmt zu. Das Portal www.berater-lotse.de gehört zu den bekanntesten Angeboten. Es wirbt damit, „Berater und Experten zu finden, die wirklich neutral und unabhängig mit Rat und Expertise zur Verfügung stehen“. Neu ist die Seite www.honorarberater-finden.de der Bundesinitiative der Honorarberater. Bislang stehen dort rund 30 Adressen. Noch im Aufbau befindet sich die Datenbank des Anfang September gegründeten „Wissensforums Honorarberatung“ (www.forum-honorarberatung.de), hinter dem der Verbund Deutscher Honorarberater steht, kurz VDh.

Daneben bieten auch Verbraucherzentralen unabhängige Finanzberatung an. Bei der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg bezahlen die Anleger für ein persönliches Gespräch zur Altersvorsorge, Geldanlage oder Baufinanzierung 140 Euro. Dank der finanziellen Unterstützung durch die öffentliche Hand, sprich: den Steuerzahler, liegt das Honorar unter dem vieler freier Anbieter. *Karsten Seibel*

Honorarberatung und die Politik: Die anderen sind weiter

PROBLEM ERKANNT

■ Dass bei der Finanzberatung in Deutschland nicht alles rund läuft, hat auch die Politik erkannt. Nach einer vom Verbraucherschutzministerium in Auftrag gegebenen Studie werden mehr als die Hälfte der langfristigen Geldanlagen vorzeitig abgebrochen – oft mit hohen Verlusten. Das Studien-Fazit: Schlechte Finanzberatung kostet die Deutschen im Jahr rund 30 Milliarden Euro.

KONSEQUENZEN

■ Die Bundesregierung reagierte: So wurde die Verjährungsfrist bei Falschberatung von drei auf zehn Jahre verlängert. Zudem soll ab

Anfang 2010 ein neues Beratungsprotokoll die Transparenz für den Verbraucher erhöhen. Allerdings ist noch offen, wie verständlich das neue Dokument wirklich ausfällt. Eine einheitliche Version für alle Banken und Sparkassen wird es wohl zunächst nicht geben. Das vom Verbraucherschutzministerium zudem geäußerte Ziel, die Honorarberatung in Deutschland voranzubringen, wurde bislang nicht angegangen.

VERBOTE IN ENGLAND

■ Großbritannien ist da schon einen großen Schritt weiter. Die britische Finanzaufsicht FSA will unabhängigen Fi-

nanzvermittlern verbieten, Provisionen von Produktgebern anzunehmen. Zunächst soll die Regelung nur für Investmentprodukte und Lebensversicherungen gelten. Dies könne später aber auf alle Versicherungsarten ausgeweitet werden, kündigte die Behörde bereits an. In den nächsten drei Jahren will sie ihre Pläne umsetzen.

HÖHERER ANTEIL

■ Der Vorstoß in Großbritannien ist umso erstaunlicher, da dort Honorarberatung längst mehr als eine Randerscheinung ist. Der Marktanteil liegt immerhin bei knapp zehn Prozent – im Vergleich zu

nicht einmal einem Prozent in Deutschland.

DECKEL IN HOLLAND

■ Auch in anderen Ländern Europas gibt es Bestrebungen. In den Niederlanden sollen Abschlussprovisionen gedeckelt werden. In skandinavischen Ländern wie Finnland und Dänemark darf der Versicherungsmakler nach einer Übergangszeit keine Provisionen vom Produzenten der Policen erhalten. Und selbst in den USA macht sich Präsident Obama für mehr Verbraucherschutz bei Geldfragen stark. Wie weit er geht und ob er sich gegen die Banken durchsetzen kann, bleibt abzuwarten.

10 Fragen, die Sie Ihrem Berater stellen sollten

1. QUALIFIKATION?

■ Fragen Sie Ihren Berater nach seiner Ausbildung, lassen Sie sich Referenzen zeigen. Ein seriöser Berater hat eine kaufmännische Ausbildung. Darüber hinaus sollte er eine Weiterbildung, beispielsweise zum „Fachwirt für Finanzberatung“ (IHK), vorweisen können.

2. ERFAHRUNG?

■ Der Punkt Erfahrung ist ganz wichtig: Drei Jahre Beratung in der Praxis sollten es schon sein, um Ihre Finanzsituation richtig einordnen und daraus langfristige Lösungsansätze entwickeln zu können.

3. EINNAHMEQUELLEN?

■ Der Berater muss Ihnen offen sagen, woher er sein Geld bekommt, ob er ausschließlich vom Honorar seiner Kunden lebt oder auch von Provisionen eines oder mehrerer Produzenten von Finanzprodukten. Ein echter Honorarberater gibt Provisionen aller Art vollständig an Sie weiter. Lassen Sie sich das schriftlich geben.

4. GESPRÄCHSABLAUF?

■ Fragen Sie, wie der Berater vorgehen will. Am Anfang sollte er sich ein umfassendes Bild über Ihre Situation machen – über die persönliche genauso wie die finanzielle. Nur so kann er später passende Dinge empfehlen.

5. ANALYSE?

■ Gute Berater greifen bei ihrer Arbeit auch auf Berechnungsprogramme und Datenbanken zurück. So sind sie in der Lage, auch komplexe mathematische und steuerliche Probleme zu lösen.

6. EXPERTEN?

■ Alle Hürden, gerade steuerliche, kann und muss ein einzelner Berater nicht aus dem Weg räumen. Erkundigen Sie sich, ob er für diese Fälle erfahrene Spezialisten in der Hinterhand hat.

7. SCHRIFTSTÜCKE?

■ Klären Sie vorab, welche Materialien Sie mit nach Hause bekommen. Lassen Sie sich ein Beispielprotokoll zeigen – je übersichtlicher und konkreter es ist, desto besser. Auch Form und Inhalt einer Abrechnung geben einen Eindruck über die Arbeit des Beraters.

8. HAFTPFLICHT?

■ Es kann immer etwas schiefgehen. Für diesen Fall haben Berater normalerweise eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung. Sie ersetzt den Schaden einer möglichen Falschberatung. Achten Sie darauf, dass der Deckungsumfang alle Beratungsaspekte abdeckt. Die Deckungssumme sollte für den gesamten möglichen Schaden ausreichen.

9. AUFTRAGSVERGABE?

■ Im ersten Kennenlerngespräch, für das der Berater nichts berechnen sollte, machen Sie deutlich, was Sie genau wollen und was nicht. Geht es beispielsweise um eine umfassende Finanzplanung oder nur um die Überprüfung der bereits vorhandenen Versicherungen. Er soll Ihnen sagen, wie viele Stunden er braucht und was dies kosten wird.

10. UNGEDULD?

■ Die Wahl des Beraters hat viel mit Vertrauen zu tun – und dessen Aufbau braucht Zeit. Ungeduld ist daher eine schlechte Berater-tugend. Wer sich zu Beginn keine Zeit nimmt und zum schnellen Abschluss drängt, dem geht es nicht um das Interesse des Kunden. *Karsten Seibel*

