

ALLE KOSTEN AUF DEN TISCH

Finanzberatung. Für ihren Rat verlangen Honorarberater Geld vom Kunden, sie kassieren aber keine Provisionen von Anbietern. Anleger dürfen objektive Empfehlungen erwarten.

Beim Abschluss einer privaten Rentenversicherung betragen allein die Vertriebskosten schätzungsweise 4 bis 7 Prozent der Beiträge. Für einen Vertrag mit einem Monatsbeitrag von 150 Euro und 20 Jahren Laufzeit sind das zwischen 1 400 und 2 500 Euro.

Der Verkäufer erhält seine Provision vom Versicherer, wenn der Kunde unterschrieben hat. Kommt kein Abschluss zustande, verdient er nichts. Deshalb sind viele Leute der Ansicht, beim Versicherungsvertreter oder der Bankangestellten sei die Beratung kostenlos. Tatsächlich zahlt derjenige, der einen Vertrag abschließt, für die anderen mit.

Ein Honorarberater geht anders vor. Er vereinbart mit jedem Kunden für seine Dienstleistung ein Honorar. Das kann eine Beratung zur Altersvorsorge sein, es kann um den richtigen Mix in der Geldanlage gehen, den nötigen Versicherungsschutz oder eine Baufinanzierung. Das Honorar wird pauschal oder stundenweise berechnet und immer fällig, ob es zum Vertragsabschluss kommt oder nicht. Im Gegenzug zahlt der Kunde keine Provision.

Einen festen Betrag für ihre Beratung zu zahlen, lehnen die meisten jedoch ab. Noch sind Honorarberater eine Randerscheinung im deutschen Finanzgewerbe. Die Zahl derer, die ihre Dienste nur gegen Honorar verkaufen und keine Provisionen kassieren, dürfte lediglich dreistellig sein.

Das könnte sich bald ändern. Je mehr die Anleger über Provisionen erfahren, desto eher werden sie bereit sein, Honorare zu zahlen. Der Bundesgerichtshof und der Gesetzgeber tun einiges dafür: In Urteilen und Gesetzen verpflichten sie Banken und Versicherungsvertriebe, die Provisionen der Vermittler offenzulegen.

Kein Druck vom Anbieter

Auch die Aussicht auf bessere Qualität spricht für den Rat gegen Honorar. Ein Berater, der unabhängig von Provisionen ist, verkauft das geeignete Produkt und nicht das, an dem er am meisten verdient.

Der Unterschied ist: Er wird vom Kunden bezahlt, nicht vom Anbieter. „Und er kombiniert Versicherungen nicht mit unnötigen Zusätzen, die den Kunden vor allem Geld kosten und wenig bringen“, sagt

Dietmar Vogelsang, Honorarberater aus Bad Homburg. Die teuerste Versicherung ist die, die man nicht braucht.

An Riester-Verträgen lässt sich ablesen, was Beratung gegen Provision anrichten kann. Riester-Rentenversicherungen, gern fondsgebunden, sind die am meisten abgeschlossenen Verträge. Besser wären oft die kostengünstigen Riester-Banksparpläne oder reine Riester-Fondssparpläne. Aber dafür gibt es weniger Provision.

Wenn nicht die Provision zählt

Eine ausführliche Altersvorsorgeberatung gegen Honorar kostet zwischen 1 500 und 2 000 Euro, schätzt Dietmar Vogelsang. Dafür nimmt sich der Berater mindestens zehn Stunden Zeit, analysiert finanzielle Verhältnisse, Ziele und Risikobereitschaft und prüft verschiedene Angebote. „Wie hoch die Kosten sind, kommt aber auf den Einzelfall an“, sagt Vogelsang. „Billiger wird es, wenn der Kunde mitarbeitet und zum Beispiel selbst Angebote einholt.“

Dietmar Vogelsang berät Finanzberater, die gegen Honorar arbeiten oder das vorhaben. In dieser Funktion betreibt er auch die Seite www.berater-lotse.de. Die dort gelisteten Berater haben sich verpflichtet, ausschließlich gegen Honorar zu arbeiten und keine Provisionen zu nehmen. Die Seite nennt 1100 Berater, darunter auch Steuer- und Versicherungsberater sowie Rechtsanwälte.



CHECKLISTE

Nicht jeder Berater ist gut. FINANZtest zeigt, wie Anleger den richtigen Honorarberater finden können.

■ **Qualifikation.** Fragen Sie Ihren Berater, welche Ausbildung und wie viel Erfahrung er hat. Eine Bankausbildung und drei Jahre Beratungserfahrung sind das Mindeste. Bitten Sie ihn um Referenzen.

Ihr Berater sollte eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung haben, die den Schaden einer möglichen Falschberatung ersetzen kann.

■ **Datenaufnahme.** Klären Sie vorab, wie Ihr Berater vorgehen will. Er sollte Ihre persönlichen und finanziellen Verhältnisse in seine Analyse einbeziehen. Je genauer das Bild, das er sich von Ihnen machen wird, desto besser passen die Empfehlungen.

■ **Analyse.** Ihr Berater sollte Berechnungsprogramme und Informationsdatenbanken haben und finanzmathematische Probleme ebenso lösen können wie steuerliche.

■ **Dokumentation.** Fragen Sie Ihren Berater, was er Ihnen an Material zur Verfügung stellen wird. Bitten Sie ihn um ein Beispiel eines Protokolls.

■ **Auftragsvergabe.** In einem möglichst kostenlosen Orientierungsgespräch legen Sie mit dem Berater fest, was er für Sie tun soll und was das kosten wird. Nimmt er nicht nur ein Honorar, verpflichten Sie ihn, Provisionen anzugeben. Halten Sie alles schriftlich fest.

Das Kombimodell

Zahlreicher sind Berater, die Honorar und Provision kombinieren. Manche verlangen nur dann ein Honorar, wenn der Kunde nichts abschließt. Ansonsten kassieren sie die Provision. Andere berechnen einen geringen Festpreis, den sie durch Provisionen aufstocken. Üblich sind Honorare für die Analyse und Provisionen für die Produkte.

„Das ist nicht die reine Lehre“, gibt der Finanzsachverständige Rainer Juretzek zu. Er ist der Vorsitzende der Deutschen Gesellschaft für Finanzplanung in Bad Homburg (www.finanzplanung.de). „Doch solange nur wenige Kunden davon Gebrauch machen, rechnet sich die Honorarberatung schlicht nicht.“

Bisher gilt Honorarberatung als eine Dienstleistung, die sich nur Reiche leisten können. Dabei gibt es Angebote für jeden Geldbeutel. „Ein Berater spezialisiert sich in der Regel auf bestimmte Kundengruppen“, sagt Juretzek. „Manche betreuen nur die Millionenvermögen, andere beschäftigen sich mit den ganz normalen Kunden.“

Auch Berufsanfänger sind beim Honorarberater gut aufgehoben. Sie werden gern von Versicherungen unworben und haben dann oft Verträge, die sie nicht brauchen und auch nicht durchhalten.

Die Berater der Deutschen Gesellschaft für Finanzplanung verpflichten sich, den Kunden individuell, verständlich und objektiv zu beraten. Provisionen legen sie offen, sodass der Kunde mögliche Interessenkonflikte erkennen kann.

Die Bank mit der Monatspauschale

Für die Anlage von 20 000 Euro in einen Aktienfonds zahlt der Anleger üblicherweise einen Ausgabeaufschlag von meist zwischen 2,4 und 4,8 Prozent der Anlage-summe. Das sind 480 oder 960 Euro, die größtenteils an den Vertrieb fließen. Hinzu kommen die Bestandsprovisionen, die die Fondsgesellschaften an die Vermittler zahlen. Diese belaufen sich auf schätzungsweise 0,3 bis 0,6 Prozent pro Jahr.

Die Berliner quirin bank (www.quirinbank.de) geht anders vor. Sie kassiert keine Provisionen, sondern verlangt eine Pauschale von 75 Euro pro Monat. Im Gegenzug entfallen die Transaktionskosten für Wertpapierkäufe. Auch Depotgebühren fallen keine an. In der Monatspauschale enthalten sind außerdem die Aufstellung eines Finanzplans, die Altersvorsorgebera-

terung oder die Vermittlung von Versicherungen. Fließen Provisionen, bekommt der Kunde sie zurückvergütet.

Die Kunden können sich aussuchen, ob sie ihr Vermögen von der Bank verwalten lassen oder ihre Anlageentscheidungen selbst treffen wollen. Für die Vermögensverwaltung kassiert die Bank eine Gewinnbeteiligung von 20 Prozent. Das aktive Depot kostet je nach Art der Papiere zwischen 0,6 und 1,2 Prozent der Anlagesumme im Jahr. Nach Angaben der Bank rechnet sich das Pauschalmodell ab einem Betrag von 50 000 Euro.

Beratung bei Verbraucherzentralen

Ein Bausparvertrag über 50 000 Euro kostet 1 Prozent Abschlussprovision, das sind 500 Euro. 50 000 Euro sind eine beliebte Bausparsumme. Ein Haus sei schließlich teuer, sagen die Vermittler.

Viele Bausparer legen aber nur ihre vermögenswirksamen Leistungen an, manche zahlen noch 43 Euro pro Monat dazu, damit sie Wohnungsbauprämie vom Staat bekommen. Auch wenn sie den Vertrag später zum Immobilienkauf nutzen, genügt in der Regel eine Bausparsumme von 20 000 Euro. Das kostet nur 200 Euro.

Anleger, die sich etwa bei der Verbraucherzentrale (VZ) Baden-Württemberg beraten lassen, zahlen dort für ein zweistündiges Gespräch 140 Euro. Allein der Tipp, die Bausparsumme nicht so hoch zu wählen wie vom Vermittler vorgeschlagen, zahlt sich für sie aus. Sie bekommen aber noch mehr für ihr Geld: eine ausführliche Analyse ihrer finanziellen Lage, eine Risikoauflärung und Anlageempfehlungen.

„Wir bitten die Leute, Unterlagen mitzubringen, eine Vermögensübersicht, aber auch Darlehensverträge“, sagt Niels Nauhauser, Finanzexperte der VZ Baden-Württemberg. „Die Anlageberatung von Banken bezieht sich häufig nur auf Guthaben, Kredite bleiben außen vor.“ Dabei ist die Rückzahlung eines Darlehens oft die beste Geldanlage.

Wer Fragen zur Umsetzung der Anlagevorschläge hat, zahlt noch mal 28,50 Euro für je 30 Minuten. Das ist selbst für Leute mit schmalen Geldbeutel bezahlbar. Aber auch Leute mit dickem Konto wissen die unabhängige Beratung zu schätzen, wie Niels Nauhauser sagt: „Zu mir kommen auch Millionäre, sie werden von den Banken nämlich nicht besser beraten.“

