

24.04.2008

## Anlagestrategie

### Krise stärkt Honorarberater

von Ingo Narat

**Die Krise hinterlässt ihre Spuren: Immer mehr Anleger sind verunsichert und engagieren unabhängige Geldverwalter. Gleichzeitig verlassen immer mehr Berater ihre Arbeitgeber, weil sie umsatzgetriebene Verkaufsaktionen nicht länger verantworten wollen.**

FRANKFURT. Die Kreditkrise hinterlässt Spuren in der Beratung: Anleger wandern nach dem Debakel mit verlustreichen Kreditpapieren zu unabhängigen Verwaltern ab. Parallel dazu geben manche Berater ihrem bisherigen Arbeitgeber den Laufpass, weil sie umsatzgetriebene Verkaufsaktionen nicht länger verantworten wollen. "Beides stärkt den Trend zur Honorarberatung", sagt Dieter Rauch, Leiter des Verbund deutscher Honorarberater (VdH).

Traditionell findet Anlageberatung in den Banken statt, deren Einkünfte an den Verkauf gekoppelt sind. Honorarberatung soll diesen Fehlanreiz ausschalten: Der Kunde zahlt einen Stundensatz wie beim Rechtsanwalt und eine transparente Gebühr für die laufende und neutrale Betreuung (siehe "Die neue Idee").

Doch der Anleger beginnt sich zu wehren. "Die Kreditkrise hat viele Menschen verunsichert, die bei großen Verwaltern wie den Schweizer Adressen Vermögen betreuen lassen", sagt Karl Matthäus Schmidt, Vorstandssprecher der unabhängigen Quirin Bank. "Die Kunden sehen die Milliardenverluste ihrer Bank, dann die Verluste in ihren eigenen Depots, werden nachdenklich - und wollen sich am Ende unabhängig beraten lassen." Ganz ähnlich sagt Klaus Baum, -Jürgen Initiator der internetbasierten Berater-Bewertungsplattform Whofinance und Ex-Chef von Fidelity Deutschland: "Was bei den Banken für Abschreibungen sorgte, steckt auch in vielen Kundenportfolios."

Eine der maßgeblich betroffenen Adressen ist UBS. "Wir spüren natürlich Verunsicherung, Ärger und Enttäuschung. In unserem Heimatmarkt Schweiz ist dies naturgemäß noch viel deutlicher zu spüren, hier verzeichnen wir leider Kundenabgänge", heißt es aus dem Hause. Ein Deutsche-Bank-Sprecher sagt für den Bereich der gehobenen Privatkunden: "Die Anleger bleiben, aber suchen verstärkt Beratung."

*Lesen Sie weiter auf Seite 2: Die Zeichen stehen auf Expansion.*

Einzelne Banken verlieren nicht nur Kunden, auch Berater machen sich selbstständig. Der VdH hat zwar erst 300 Mitglieder mit einem verwalteten Vermögen von lediglich 700 Mill. Euro. Es sind meist unabhängige und kleine Finanzberater, außerdem einige Banken wie die ebenfalls unabhängige Quirin Bank. Doch die Zeichen stehen auf Expansion. "In den letzten sechs bis zwölf Monaten kommen zwei Drittel unserer neuen Mitglieder aus Banken", sagt Rauch. Er berichtet von Beratern, die ihre Institute verlassen haben, um neutral arbeiten zu können. "Einige Häuser wollen die gestiegenen Belastungen im Zuge der Kreditkrise durch höhere Verkäufe im Privatkundengeschäft und damit höhere Einnahmen ausgleichen, das machen einige Berater nicht mit", sagt Rauch.

Laut Baum wird es "noch Jahre dauern, bis Honorarberatung ein größerer Markt ist". Nicht nur in der breiten Finanzbranche widerspricht das Modell der kurzfristigen Einnahmemaximierung. Auch das Gros der Anleger ist an vermeintlich kostenlose Beratung gewöhnt. "Das ist ein längerer Prozess, der sich nicht von heute auf morgen durchsetzt. Es ist noch viel Aufklärungsarbeit zu leisten", sagt Schmidt.

Hier unterstützt Rauch die angeschlossenen Berater mit Verwaltungs-Dienstleistungen und auch Produktvorschlägen. Preiswerte Angebote wie die günstigen börsengehandelten Indexfonds (ETFs) spielen eine wichtige Rolle. "Bei unseren Beratern gehen jetzt schon rund zwei Drittel der neuen Gelder in diese Produkte", sagt Rauch. Auch Schmidt zählt sie zu den essenziellen Bausteinen seiner Anlageempfehlungen, nennt seine Bank sogar die "erste ETF-Bank Deutschlands".

---

## Die neue Idee

### Heute

Berater werden meist nach Umsatz bezahlt. Das Interesse des Kunden kann dabei in den Hintergrund rücken. Der Verkauf teurer und meist noch hauseigener Finanzprodukte ist für den Berater tendenziell interessanter.

### Morgen

Honorarberater werben mit Unabhängigkeit, dauerhafter Betreuung und niedrigen Gebühren. Sie verlangen bei Fonds keinen Ausgabeaufschlag, geben Teile der laufenden Fondsgebühr an den Kunden zurück. Der Anleger bezahlt bei Einmalberatung oft Stundensätze, bei einer Finanzplanung eine vermögensabhängige Gebühr.

---

**Link zum Artikel:** <http://www.handelsblatt.com/finanzen/anlagestrategie/krise-staerkt-honorarberater;1421871>

---