

So finden Sie einen guten Anlageberater

Daniel Schönwitz (Düsseldorf), Stefan Hajek (Düsseldorf), Niklas Hoyer (Düsseldorf), Cornelius Welp

28.10.2009 1,9 (69) **Legende**

Provisionshungrige Banker und Finanzvermittler haben in den vergangenen Jahren massenhaft miese Fonds, Zertifikate und Versicherungen verkauft. Wie Anleger jetzt einen Berater finden, dem sie wirklich vertrauen können und warum die Honorarberatung das Modell der Zukunft ist.



Geprellte Anleger: 20 bis 30 Milliarden Euro pro Jahr verlieren Anleger durch falsche Beratung AP

Massenproteste gegen Banken – das schien vor der Finanzkrise undenkbar. Inzwischen sind sie an der Tagesordnung: Immer wieder formieren sich in deutschen Innenstädten Protestmärsche gegen provisionshungrige Banker. Geschädigte Sparer tragen Plakate mit Slogans wie „Beraten und verkauft“ oder „Ich will mein Geld zurück“. Jetzt rollt eine beispiellose Klagewelle: Vor allem Anleger, die mit Zertifikaten der US-Pleitebank Lehman Brothers Geld verloren haben, sind in Scharen vor Gericht gezogen.

Die Wut ist verständlich. Die Finanzkrise hat offenbart, dass Banken und Finanzvertriebe jahrelang miese Fonds, Zertifikate und Versicherungen verkauft haben. Viele Berater priesen nur an, was ihnen hohe Provisionen bescherte; Produktqualität und Risikobereitschaft der Kunden spielten im Beratungsgespräch allzu oft keine Rolle. So landeten massenhaft riskante Lehman-Zertifikate, teure Schiffsfonds oder überflüssige Versicherungen in den

Kunden-Portfolios.

Was viele Anleger besonders erzürnt: Die Jahrhundertkrise hat offensichtlich keinerlei Umdenken in der Finanzbranche bewirkt. Auch heute werden Kunden massenhaft falsch beraten, Milliarden Euro an Provisionen geschunden und als Boni ausbezahlt. Die meisten Banken und Finanzvertriebe haben ihre Geschäftsmodelle um keinen Deut verändert; noch immer sind Provisionen ihre Haupteinnahmequelle – und noch immer stehen die Kundenberater unter erheblichem Verkaufsdruck. Anleger, die sich aus der Provisionsfalle befreien wollen, sollten jetzt über eine Alternative nachdenken, die eine wachsende Zahl von Finanzdienstleistern anbietet: die Beratung auf Honorarbasis.

**Mehr zum Thema
Anlageberatung
Banken und
Finanzvertriebe Finanzvermittler**

Verkaufsdruck fällt weg

Lars Banka hat sich bereits neu orientiert. Der selbstständige Designer hatte Zweifel, ob ihn sein Berater vom Finanzvertrieb MLP in den vergangenen Jahren gut beraten hat – oder ob er ihm auf der Jagd nach Provisionen die

haben nichts dazu gelernt

Beratertypen Wer wo die Kunden abkassiert

Investmentfonds Versteckte Gebühren bei Fonds

Informationsquellen Wie Sie einen Honorarberater finden

falschen Produkte andrehte. Deshalb wandte er sich an den unabhängigen Berater Thomas Lau aus Würselen bei Aachen. „Ich wollte wissen, ob ich tatsächlich gut abgesichert bin“, sagt Banka. Was Lau von anderen Finanzdienstleistern unterscheidet: Er arbeitet auf Honorarbasis.

Sogenannte Honorarberater wie Lau stellen ihren Kunden eine pauschale Vergütung in Rechnung – zum Beispiel ein Prozent des betreuten Vermögens pro Jahr oder 150 Euro pro

Stunde. Im Gegenzug erstatten die Berater ihren Kunden sämtliche Provisionen, die sie von Fondsanbietern oder Versicherern für den Verkauf derer Produkte als Rückvergütung kassieren. Sicher – das macht sie noch nicht automatisch zu Könnern ihres Fachs. Aber die Vergütungsstruktur ist eine gute Basis für eine ehrliche Beratung. Denn Honorarberater müssen nicht möglichst viele Produkte mit hohen Provisionen verkaufen, um Geld zu verdienen – der Verkaufsdruck eines Bankers oder Finanzvertrieblers fällt weg. „Ich muss den Berater jetzt zwar direkt bezahlen“, sagt Banka. „Dafür habe ich aber die Gewissheit, dass er nach der passenden Lösung für mich sucht.“

Schlagworte zum Thema

Börse Aktien Banken
Fonds Lebensversicherung
Zertifikate Vermögen
Geldanlage Anleihen
Investmentbanken

20 bis 30 Milliarden Euro Schaden pro Jahr

„Bei der Honorarberatung entfällt ein massiver Fehlanreiz“, sagt Heinrich Bockholt, Professor am Institut für Finanzwirtschaft in Koblenz. Denn ob Honorarberater ein kostenloses Sparbuch oder einen provisionsträchtigen Fonds empfehlen, ändert nichts an ihrem Verdienst. Und es bringt ihnen nichts, Kunden zur verlustreichen Kündigung der

Lebensversicherung zu raten, um Kapital für neue teure Produkte freizuschaukeln. Oder von der dringend benötigten Berufsunfähigkeitsversicherung abzuraten und stattdessen eine Rentenpolice zu empfehlen, weil dann ohne aufwendige Gesundheitsprüfung sofort eine höhere Provision fließt.

Einer Studie des Verbraucherschutzministeriums zufolge entsteht Anlegern durch Fehlleistungen ihrer Berater pro Jahr ein Schaden von 20 bis 30 Milliarden Euro. Die Bundesregierung hat deshalb im Sommer strengere Auflagen für Anlageberater erlassen. Vom 1. Januar 2010 an müssen sie ein Protokoll des Beratungsgesprächs anfertigen und dem Kunden aushändigen. Zudem beginnt die dreijährige Verjährungsfrist für Schadensersatzklagen erst, wenn dem Kunden klar wird, dass er falsch beraten wurde – und nicht bereits mit Vertragsabschluss.



Akte Lehman/Landgericht Frankfurt:
Ersparnisse in riskante Lehman-
Zertifikate statt in sichere Sparbücher
gesteckt AP

Derzeit wird im Verbraucherschutzministerium an einem weiteren Gesetzespaket gearbeitet, das unabhängiger Beratung Auftrieb verleihen soll. Ein Verbot der Provisionsberatung, wie es in Großbritannien eingeführt werden soll, steht zwar nicht zur Debatte. Aber die amtierende Ministerin **Ilse Aigner** (CSU) hat angekündigt, die Honorarberatung per Gesetz zu fördern. „Zur besseren Unterscheidbarkeit und Verlässlichkeit soll ein Berufsbild des Honorarberaters geschaffen und rechtlich verankert werden.“

Finanzexperte Bockholt rechnet damit, dass das Gesetz bereits im Frühjahr in Kraft tritt – auch wenn sich die Banken- und Versicherungslobby mit Händen und Füßen

wehrt. Doch die Politik schenkt ihnen bislang nur wenig Gehör: „Es gibt bei diesem Thema eine breite Koalition von der Linkspartei bis zur Union“, sagt Bockholt, der als Sachverständiger bei den Anhörungen des Verbraucherschutzministeriums zum Anlegerschutz geladen war.

Optimal betreut

So erkennen Sie gute Berater:

1. **Unabhängigkeit** Alle Provisionen werden dem Kunden erstattet, die Höhe des Beraterhonorars ist unabhängig von den verkauften Produkten.
2. **Fachkenntnis** Er oder sie hat einen einschlägigen Abschluss, etwa Certified Financial Planner (CFP), und wenigstens fünf Jahre Beratungserfahrung.
3. **Transparenz** Die Gespräche werden umfassend dokumentiert, Protokolle dem Kunden ausgehändigt. Fragen nach Zahl und Volumen der bereits betreuten Vermögen werden detailliert beantwortet.
4. **Ganzheitlichkeit** Der Berater schwelgt nicht im Branchenjargon, sondern er kann verständlich erklären. Er ist Allrounder, nicht auf eine

Honorare sind Anleger nicht gewohnt

Die schlechten Erfahrungen vieler Anleger im Zuge der Finanzkrise haben die Nachfrage nach einer fairen Beratung auf Honorarbasis befeuert. „Das Interesse ist in den vergangenen Monaten spürbar gestiegen“, berichtet Andreas Zittlau, Geschäftsführer der Vermögensberatung CPM, bei der Kunden zwischen Provisions- und Honorarberatung wählen können. Nach einer Umfrage der Unternehmensberatung Mummert erwarten 86 Prozent der deutschen Banker, dass sich Honorarberatung am Markt etabliert.

Noch begegnen viele Anleger Honorarberatern allerdings mit Skepsis – sie sind es nicht gewohnt, für Finanzberatung zu zahlen. Auch Lau-Kunde Banka schluckte zunächst, als der Berater ihm nach dem ersten kostenlosen Gespräch ein Angebot unterbreitete. Vier bis fünf Stunden zu je 100 Euro würden für die Finanz- und Vorsorgeplanung anfallen, eröffnete ihm Lau. Bleibe er danach an Bord, kämen pro Jahr 1,25 Prozent des verwalteten Vermögens hinzu. „Das ist ein Batzen Geld“, sagt Banka.

Provisionsberater sind jedoch noch teurer – nur merken die Kunden das meist nicht. Denn die Finanzbranche hat jahrelang geschickt verschleiert, wie hoch die Provisionen sind. Investieren Anleger beispielsweise in einen Aktienfonds, fließen in der Regel fünf Prozent der eingezahlten Summe als Abschlussprovision an

bestimmte Sparte festgelegt, also etwa nur Versicherungsexperte oder reiner Aktien-Guru.

5. **Kein Zeitdruck** Der Berater drängt die Kunden nicht zu Abschlüssen.

6. **Sicherheit** Der Berater hat eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung, Deckungssumme wenigstens eine Million Euro pro Fall.

den Verkäufer. Hinzu kommen jährliche Bestandsprovisionen von ein bis zwei Prozent. Bei Lebensversicherungen ist der Lohn für die Verkäufer ähnlich hoch. Am höchsten ist er bei geschlossenen Fonds: Hier werden oft über zehn Prozent des eingezahlten Geldes fällig.

Provisionsrückerstattung

Dieter Edinger, Bielefeld	119-200	-
Stefanie Kühn, Grafing	238	-
Verbraucherzentrale Baden-Württemberg	70 ¹	-

DER VERTRIEB HÄLT DIE HAND AUF

Nie viel Provisionen bei aktuellen Produkten an die Verkäufer | Anleger 10 000 Euro investieren

Produkt / Anbieter	Verkaufsprovision ¹	Beraterprovision ²
Aktienfonds/DWS	bis zu 500	bis zu 500
Lebensfonds/DWS	bis zu 300	bis zu 300
Lebensversicherung ⁴	bis zu 600	bis zu 600
Geschlossener Immobilienfonds/Lloyd Fonds	500	500

Tabellen: Übersicht über Honorarberatung und Provisionen (Für eine erweiterte Ansicht bitte auf die Tabelle klicken)

„Bank- und Versicherungskunden zahlen bereits immense Summen für ihre Beratung, aber sie machen sich das nicht klar“, sagt Dieter Rauch, Geschäftsführer des Verbunds Deutscher Honorarberater, VDH, dem 1300 Berater angehören. Allein aus der

Abschlussprovision einer Lebensversicherung ließe sich die Honorarberatung mehrere Jahre finanzieren.

Wie sehr Anleger von der Erstattung der Provisionen profitieren können, zeigt sich bei einer fondsgebundenen Lebensversicherung des Anbieters Interrisk. VDH-Berater bieten diese ihren Kunden ohne Abschluss- und Vertriebskosten an. Die Kunden investieren ihr Geld darüber entweder in kostengünstige Indexfonds oder in klassische Fonds. Bei den klassischen Fonds fallen zwar jährliche Provisionen an, die die Honorarberater dem Kunden aber gutschreiben. Wer 32 Jahre lang pro Monat 250 Euro einzahlt, erhält dadurch insgesamt rund 27 000 Euro zusätzlich – Geld, das er bei einem Provisionstarif nie gesehen hätte.

Schlagworte zum Thema

Börse Aktien Banken
Fonds Lebensversicherung
Zertifikate Vermögen
Geldanlage Anleihen
Investmentbanken

Berater müssen Provisionen offenlegen

Immerhin kehrt bei der Provisionsberatung schrittweise mehr Kostentransparenz ein. Ende 2007 ist die EU-Richtlinie Mifid in Kraft getreten, derzufolge Anlageberater Provisionen offenlegen müssen. Seit Juli 2008 müssen auch Versicherungsvermittler ihre Kunden detailliert über Abschluss- und Vertriebskosten informieren. Zudem hat der

Bundesgerichtshof die Offenlegungspflichten zuletzt in mehreren Urteilen ausgeweitet.

Doch Bankberater und Versicherungsvertriebe beweisen großes Geschick dabei, Anleger von skeptischen Nachfragen abzuhalten. Die Versicherung Generali etwa hat ihre Makler auf misstrauische Kunden vorbereitet, wie interne Schulungsunterlagen zeigen. Fragt ein Kunde, wie viel Geld an den Vermittler fließt, soll dieser kontern: „Das ist ja schon eine intime Frage. Auch Ihr Bäcker wird Ihnen nicht sagen, was er an einem Brot verdient. Sie wissen aber, dass es gut

schmeckt.“



Quirin-Gründer Schmidt:
Verbraucherschützer und Politiker loben
das Konzept, doch die Bank schreibt rote
Zahlen Laif/Armin Akhtar

Ministerin Aigner denkt jetzt darüber nach, die Branche per Gesetz zu noch mehr Transparenz zu zwingen. Das geplante zweite Gesetzespaket zum Anlegerschutz könnte sämtliche Anbieter von Anlageprodukten verpflichten, auf einem „Produktinformationsblatt“ kurz und bündig die Vor- und Nachteile sowie die Nebenkosten inklusive Provisionen auflisten. „Das wäre sehr zu begrüßen und hätte weitreichende Folgen für den Beratungsmarkt“, sagt Bockholt. Entschieden ist aber noch nichts, die Lobby läuft Sturm gegen das Vorhaben. Honorarberater hoffen, dass dadurch mehr Anlegern klar wird, wie hoch die Provisionen für Finanzdienstleister sind – und dass damit auch die Bereitschaft wächst, pauschale Honorare zu zahlen.

Allerdings sollten Kunden nicht nur auf die Kosten schauen. „Gute Beratung hat auch ihren Preis“, sagt Vermögensberater Zittlau. Das entscheidende Argument für das Honorarmodell ist nicht ein etwaiger Preisvorteil, sondern der fehlende Anreiz, möglichst viele provisionsträchtige Produkte zu verkaufen. Honorarberater Lau etwa hatte schon im ersten Beratungsgespräch erhebliche Schwächen im Portfolio von Designer Banka ausgemacht: Eine Berufsunfähigkeitsversicherung und eine Risikolebensversicherung zur Absicherung seiner Frau fehlten. „Mein alter Berater hatte dies nie so klar angesprochen“, stellt Banka fest.

Ein klassischer Fall, meint VDH-Präsident Rauch: „Provisionsberater schauen vor allem auf die Vermögenswerte, die Risikoabsicherung kommt oft zu kurz.“ Grund: Haftpflichtpolice bringen meist nur 50 Euro Provision. Berufsunfähigkeitsversicherungen (BU) sind wegen des hohen Beratungsaufwands bei den Vertrieben unbeliebt – Provisionsberater drängen deshalb oft auf den Abschluss einer Rentenpolice statt der BU.

Mehr zum Thema Anlageberatung

**Banken und
Finanzvertriebe** Finanzvermittler
haben nichts dazu gelernt

Beratertypen Wer wo die
Kunden abkassiert

Investmentfonds Versteckte
Gebühren bei Fonds

Informationsquellen Wie Sie
einen Honorarberater finden

Honorarberatung muss immer und immer wieder erklärt werden

Wie schwer es trotz dieser massiven Fehlanreize bei der Provisionsberatung ist, Kunden vom Honorarmodell zu überzeugen, zeigt das Beispiel Quirin-Bank. Das 2007 mit ehrgeizigen Zielen gestartete Finanzhaus verspricht, alle Gebühren offenzulegen und Kunden sämtliche verdeckte Einnahmen und Rückvergütungen gutzuschreiben. Verbraucherschützer und Politiker loben das Konzept, doch die Bank schreibt rote Zahlen. „Man muss die Honorarberatung in Deutschland immer wieder und wieder erklären; wir betreiben hier schwere Pionierarbeit“, sagt Quirin-Gründer Karl Matthäus Schmidt.

Nachdem die Bank 2007 elf Millionen Euro Verlust eingefahren hatte, erweiterte Schmidt sein ursprüngliches Preismodell (75 Euro pro Monat) um die in der Vermögensverwaltung übliche jährliche Fixgebühr. Die Konkurrenz in den Großbanken stellt

Schmidts Geschäftsmodell bei jeder Gelegenheit infrage und argwöhnt, dieser halte angesichts der Verluste nicht mehr lange durch. „Das ist deren Wunschdenken“, kontert Schmidt, „wir haben 5000 Kunden, die Zahl wächst pro Quartal um 500 bis 600, Ende 2010 werden wir die Profitabilitätsschwelle überschreiten.“

Für die meisten anderen Banken sind alternative Beratungskonzepte derzeit kein großes Thema. So sehen die Sparkassen die Honorarberatung skeptisch und verweisen auf ihr „auch in der Krise bewährtes Beratungskonzept“, ähnlich wie die Deutsche Bank. Einen größeren Feldversuch zur Honorarberatung hat vor einigen Monaten die Commerzbank bei ihrer Online-Tochter Comdirect gestartet. 400 Kunden konnten das Modell testen, bei dem sie im Monat eine Pauschalgebühr für die telefonische Beratung und dafür keine Produktprovisionen mehr zahlen. Vergangenen Donnerstag erklärte die Bank das Experiment für gelungen, die Option steht nun allen Kunden offen. Welche Aussagekraft das Experiment für den Bankenmarkt insgesamt hat, ist zweifelhaft. Der Beratungsbedarf von Direktbankkunden ist ohnehin gering, zudem können diese schon immer aus einer herstellerunabhängigen Produktpalette auswählen.

Schlagworte zum Thema

Börse Aktien Banken
Fonds Lebensversicherung
Zertifikate Vermögen
Geldanlage Anleihen
Investmentbanken

Provisionsberatung ist noch teurer

Für private Vermögen von 500.000 Euro und mehr sind Honorarmodelle bereits weitverbreitet; außerdem unterliegen Vermögensverwalter dieser Kategorie seit 1998 hohen gesetzlichen Anforderungen, etwa an Einlagensicherung, Eigenkapital und Berufserfahrung. In den vergangenen 15 Jahren haben zudem fast alle Banken und größeren

Sparkassen das Geschäft mit ihrer wohlhabenden Klientel von der Massenkundschaft getrennt. Meist heißen die Abteilungen Private Banking oder Private Wealth Management und bieten Honorarberatung an. Allerdings nicht auf Stundenbasis, sondern mit jährlichen Betreuungspauschalen. Die jährliche Pauschale liegt zwischen 0,3 und 2,1 Prozent des betreuten Vermögens, je größer das Depot, desto niedriger der Prozentsatz. „Für 500.000 Euro bezahlt man 1,5 bis 2 Prozent, also knapp 10.000 Euro im Jahr, für große Vermögen in zweistelliger Millionenhöhe kann der Satz unter 0,3 Prozent sinken“, sagt Rainer Konrad, Leiter der Asset Manager Akademie St. Gallen und Buch-Autor zum Thema Gebühren im Banking.

Das klingt nach viel Geld, aber auch für Wohlhabende gilt: Die Provisionsberatung ist noch teurer. Investiert eine Bank für einen Kunden, der keine Fixgebühr zahlen will, eine Million Euro in die üblichen Produkte wie Aktien-, Misch- und Rentenfonds, geschlossene Immobilienfonds oder Zertifikate, so sind bei den marktüblichen Provisionen auf einen Schlag rund 60.000 Euro futsch. Schichtet der Kunde danach pro Jahr im Schnitt nur 15 Prozent des Vermögens in neue Anlagen um – üblich sind weit höhere Raten –, gehen Jahr für Jahr erneut 17.000 Euro für Vertriebsprovisionen und Gebühren drauf. Theoretisch kommen reiche Bank- und Vermögensverwaltungskunden mit der Fix-Gebühr also besser weg. Doch viele Banken kassieren offenbar zusätzlich zu den Honoraren versteckte Gebühren. Zudem wählen sie längst nicht immer neutral die besten Produkte aus, sondern empfehlen oft hauseigene Fonds oder Zertifikate – oder solche von Vertriebspartnern, von denen sie Rückvergütungen kassieren, sogenannte Kick-backs.



Verbraucherschutzministerin Ilse Aigner:
Neue Vorschriften sollen vor
Falschberatung schützen und Neutralität
fördern dpa

Damit werden die unbestreitbaren Vorteile des Honorarmodells – die neutrale, produktunabhängige Beratung – konterkariert. „Der Kunde bezahlt bereits eine Gebühr dafür, dass die Bank oder der Vermögensverwalter ihn ohne Interessenkonflikte berät; wenn dennoch Gebühren kassiert werden, ist das doppelt ärgerlich“, sagt Tom Friess, Geschäftsführer des VZ Vermögenszentrums in München. In der komplexen Anlagewelt gibt es zuhauf Möglichkeiten für die Banken, unbemerkt abzukassieren: „Produkte wie Zertifikate spielen den Banken in die Hände, denn mit ihnen lassen sich verdeckte Provisionen besser kaschieren als mit herkömmlichen Produkten wie Aktien und Anleihen“, sagt Marcus Weeres, Vorstand der Vermögensverwaltung Meridio.

In den mathematisch hochkomplexen Zertifikaten lassen sich die Gewinnmargen gut verstecken. Fragt ein Kunde tatsächlich nach, wieso sein Gold- oder Ölzertifikat nicht mit dem Kurs des Metalls oder Rohöls steigt, verweisen Kundenberater gerne auf für Laien schwer durchschaubare Zusammenhänge an den Terminmärkten – nicht aber auf die üblichen Gebühren von fünf bis sechs Prozent, die im Zertifikat stecken. Die wenigsten Kunden lesen den Zertifikatprospekt komplett durch, in dem auf die Gebühren hingewiesen werden muss. Es sei „üblich, Nebenkosten im Kleingedruckten auf Seite 87 zu verstecken“, sagt Wolfgang Köbler, Vorstand der Vermögensverwaltung KSW. „Ein Kunde, der nicht gezielt nachfragt, hat eigentlich keine Chance.“

Selbst wenn ein Kunde teure und intransparente Produkte wie geschlossene Fonds oder Zertifikate kategorisch ablehnt, wird abkassiert. „In den vergangenen Monaten wollten viele Leute Unternehmensanleihen haben“, berichtet der Abteilungsleiter Private Banking einer deutschen Bank, „da werden die Provisionen eben in den Kurs geschnitten.“ Konkret: Die Bank zeichnet die Anleihe-emission zum Beispiel zu 99,40 Prozent und bucht dem Kunden die Papiere zu 101,30 ins Depot. „Offiziell bezahlen Private-Banking-Kunden bei uns zwischen 0,5 und 1,5 Prozent auf das verwaltete Vermögen“, so der Abteilungsleiter, „intern habe ich aber einen Zielkorridor von 0,9 bis 2,1 Prozent Rendite, die ich mindestens aus dem Kundenvermögen ziehen muss.“ Wie die Differenz verdient wird, ist klar: über Provisionen.

Beratern immer auf den Zahn fühlen

Beispiele wie diese zeigen: Banker, Vermögensverwalter und freie Berater, die mit Honorarmodellen arbeiten, sind deshalb noch lange nicht automatisch neutral – und gute Ratgeber. Anleger sollten auch Honorarberatern auf den Zahn fühlen und detailliert nach ihrer Qualifikation und ihrer Arbeitsweise fragen (siehe Kasten unten). Anlass für Misstrauen gibt es durchaus. Einige Verkäufer bezeichneten sich „jetzt werbewirksam als Honorarberater, kassieren aber trotzdem heimlich weiter Provisionen“, sagt Finanz-Professor Bockholt. Und Vermögensverwalter Zittlau meint: „Mein Eindruck ist, dass es einige erfolglose Berater jetzt als Honorarberater versuchen.“

Die Gefahr, dass zwar provisionsfrei, aber nicht unabhängig beraten wird, besteht zum Beispiel bei rund 70 Versicherungsmaklern, die mit der Firma Honorarkonzept kooperieren, einer Tochter des Versicherungskonzerns Fortis. Die Makler vermitteln vor allem hauseigene Fortis-Versicherungen –

auch ohne Provisionen haben sie also einen Anreiz, nur bestimmte Produkte zu verkaufen. Gute Honorarberatung sieht anders aus. Vorsicht ist zudem bei hohen jährlichen Pauschalen auf das Vermögen angebracht. Denn dann besteht für den Berater ein Anreiz, möglichst viel Geld in das vom ihm betreute Depot zu lotsen – und beispielsweise zur Auflösung eines Tagesgeldkontos bei einer anderen Bank zu raten.

Schlagworte zum Thema

Börse Aktien Banken
Fonds Lebensversicherung
Zertifikate Vermögen
Geldanlage Anleihen
Investmentbanken

Qualifikation und Erfahrung gefragt

Experte Bockholt fordert angesichts einiger schwarzer Schafe auf dem Markt: „Wer sich Honorarberater nennen will, sollte per Gesetz verpflichtet werden, alle Provisionen offenzulegen und an den Kunden abzutreten, sei es direkt oder in Form einer Senkung des Honorars.“ Zudem, so Bockholt, sollten Honorarberater „eine geeignete

Qualifikation – etwa eine abgeschlossene akademische Ausbildung oder eine Weiterbildung zum Finanzwirt – sowie mindestens drei Jahre Berufserfahrung nachweisen.“

Eins ist sicher: Der beste Schutz gegen Falschberatung ist Misstrauen. Anleger sollten sich deshalb keinesfalls scheuen, penetrant nachzuhaken. Sein Rat sei „fragen, fragen, fragen“, so Tom Friess. „Die wichtigsten drei Fragen: Was kostet das Produkt? Wie viel genau verdient daran die Bank? Wann, wie oft und wie genau messen wir den Anlageerfolg?“ Die Rechtslage sei mittlerweile „recht gut“, so Friess. „Aber sie nutzt nur Bankkunden, die ihre Rechte kennen und einfordern.“

Banken und Finanzvertriebe Finanzvermittler haben nichts dazu gelernt

Beratertypen Wer wo die Kunden abkassiert

Investmentfonds Versteckte Gebühren bei Fonds

Informationsquellen Wie Sie einen Honorarberater finden