

**Wer berät in Geldfragen?** Viele Kunden haben das Vertrauen in ihre Bank verloren. Honorarberater präsentieren sich als bessere Alternative. Aber sie sind teuer. Sind sie ihr Geld trotzdem wert? Wir haben nachgerechnet

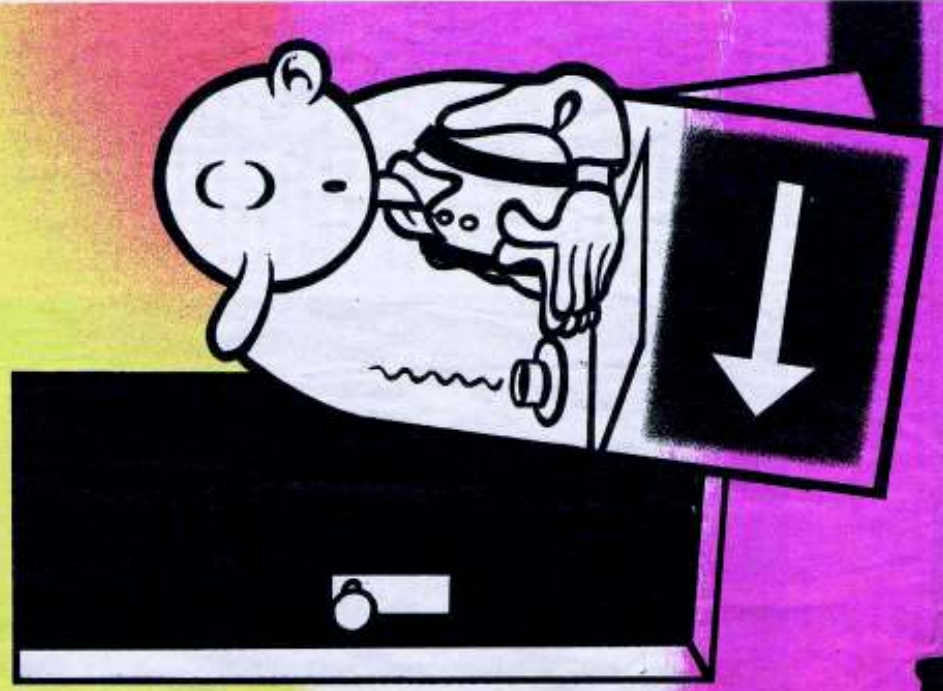
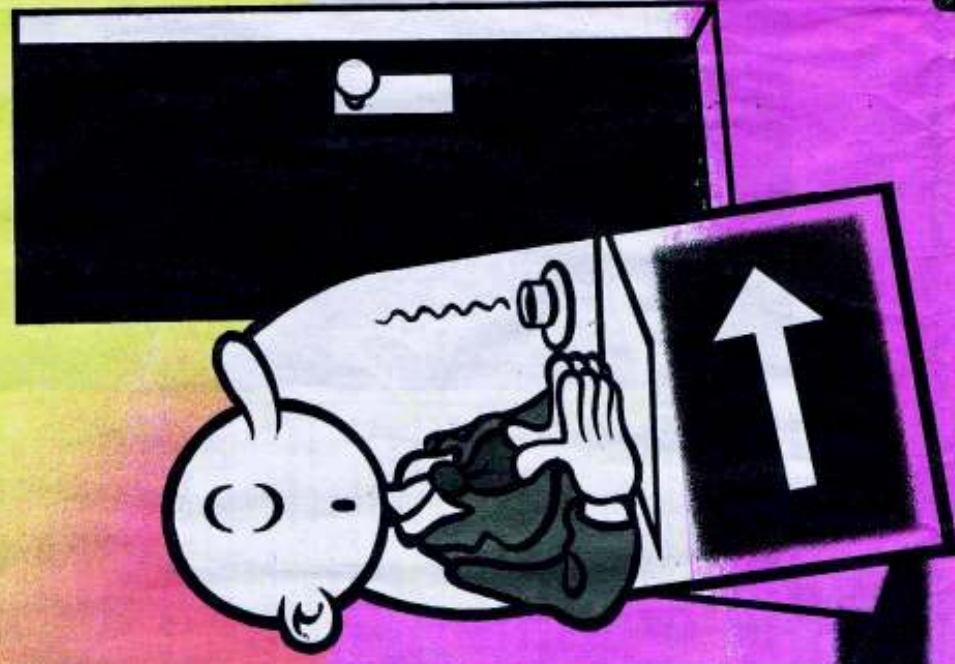
## Der Honorarberater – eine gute Wahl

150 Euro kostet der Rat in der Stunde. Dafür gibt es unabhängige Empfehlungen und Finanzprodukte zu günstigeren Preisen als bei den Banken.

VON MADINE OBERHUBER

Revolutionen fangen immer klein an, manchmal mit einem Halbsatz: Es sei an der Zeit, dass die deutsche Finanzindustrie ihr Gebührenmodell überdenke, sagte vergangene Woche der Chef einer der größten Fondsgesellschaften und legte nach: Die Verkaufsprovisionen seien „nicht förderlich“ und gehörten abgeschafft. James Dilworth, Chief der Allianz Global Investors (AGI) meinte damit die gängige Praxis, dass Bank- und Finanzberater üppigen Vergütungen dafür kassieren, dass sie Kunden in Fonds, Zertifikate oder Versicherungen hinein-schwarzen oder Deposits umschichten – das ist für die Banken lukrativ, für die Kunden aber oft nur eines teuer. Und was soll die Finanzbranche stattdessen tun? Gegen Honorar eine unabhängige Beratung anbieten, sagt Dilworth, so wie es in anderen Ländern schon üblich ist. Der Satz war für viele revolutionär.

Seit Jahren schiebt sich die Gruppe der Honorarberater an, den Markt aufzurollen. Bisher kamen sie sich vor wie die Ratter im Wald: Hunderte freie Honorarberater, die von „unbegleiteter Beratung“, „passenden Produkten“ und „Honoraren statt versteckten Gebühren“ sprachen, während 350.000 Bank- und Finanzberater weiterhin massenhaft Produkte unter Volk warfen, im Dienste der Geldmaschine und zum Wohl ihrer





Honorar-Tipps



## HONORARBERATUNG UND PROVISIONSBERATUNG IM VERGLEICH

### Private Rentenversicherung

<b>50 € Einzahlung monatlich, 30 Jahre Laufzeit</b>	Buchschreiber Irene Buchschreiber
Kosten mit Provision	1400 €
Kosten mit Honorar	600 €

<b>200 € Einzahlung monatlich, 30 Jahre Laufzeit</b>	Deutsche Lebensversicherung
Kosten mit Provision	4000 €
Kosten mit Honorar	600 €

### Aktienfonds

<b>Anlage-Summe 20.000 €, Kosten im ersten Jahr</b>	100%
Kosten mit Provision	120 €
Kosten mit Honorar	100 €

<b>Fondssparplan 100 € monatlich, Kosten im ersten Jahr</b>	100%
Kosten mit Provision	638 €
Kosten mit Honorar	293 €

### Bausparen

<b>Kreditsumme 150.000 €, Zinsbindung 10 Jahre, Monatliche Rate 950 €</b>	100%
Zinszahlungen bei Provisionsberatung	9530 €
Zinszahlungen bei Honorarberatung	8234 €

<b>Zinszahlungen bei Honorarberatung, Zinssatz 3,5%</b>	100%
Zinssparplan 100 € monatlich, Kosten im ersten Jahr	100%
Kosten mit Provision	638 €
Kosten mit Honorar	293 €

Beim Honorarberater geht es vornehmlich um die Qualität der Finanzprodukte zu günstigeren Konditionen. Fonds ohne Ausgabekosten, Bankkredite zu niedrigeren Zinssätzen und Indexfonds empfehlen die Berater ganz von selbst. Natürlich müssen die Fondsgesellschaften und Versicherungen mitspielen, aber immer mehr öffnen sich dem Konzept, bei dem der Berater, auch diejenigen, mit denen wir seit Jahren erbitern um Konditionen kämpfen.

Denn auch die Finanzindustrie hat den Reiz der bezahlten Beratung entdeckt: Wer sie gegen eine Monatspauschale anbietet, hat zwar zunächst niedrige, aber dafür beständige Einnahmen – und muss nicht Schrottmobilien, Medizinprodukte und Leihwagen-Papiere um den Preis verkaufen. Die Regierungen in Großbritannien, den Niederlanden und in Skandinavien haben deshalb – angespornt durch den anlegerfreundlichen Kurs der Europäischen Union – den Weg für die Honorarberatung geebnet. Deshalb kommt auch Bewegung in den deutschen Markt: Internationales Fondsgeschäft und Banken sprechen so ambitionierter voran, dass CorralConsors-Mann Dirk Althoff hofft: „Der Zug in Richtung Transparenz lässt sich nicht mehr aufhalten.“

zahlt dafür, indem er ein Höchstmaß an Intransparenz akzeptiert und dem Trophäuschein entgegen ordentliche Beratung zu bekommen.“ Rechnet man Anlegern vor, welche Kosten in den verlaufenden Bank- und Fondspolprodukten steigen ihre Zustimmung zur Honorarberatung zwingt. „Und die Kunden sind bereit, dafür 100 bis 150 Euro pro Stunde zu zahlen“, hat Leisen ermittelt, „das ist ein Beitrag, zu dem Beratung kostendeckend möglich ist.“

Insichtlich entspricht das dem Standardsatz der meisten Berater bestätigt Dieter Rauch, Geschäftsführer vom Verband Deutscher Honorarberater (VDH), der die Kritiker der Branche bündeln will und gerade mit der Quirin Bank den Beraterverband BDVH gegründet hat. Beide wollen, dass die Ausbildung zum Berater einheitlich geregelt wird und es noch ein nützliches Verzeichnis gibt. Noch darf sich nämlich jeder „Honorarberater“ nennen, weil die Berufsbezeichnung nicht geschützt ist. Das nutzen viele, um zweigleisig zu fahren: Sie kassieren von den Kunden Honorare und gleichzeitig von den Banken Provisionen. Für echte Honorarberater ein Übel. Wenn sie Produkte beschaffen, für die Provisionen fließen, reichen sie das Geld an den Anleger weiter.

dengeld bei der Bank hängen – über Provisionen, versteckte Kosten oder Zinsaufschläge. „Nichts im Leben ist umsonst“, findet auch Diemar Leisen, Professor für Bankbetriebslehre an der Universität Mainz, „der Kunde be-

trägt, die bereits gegen Honorar beraten, wie der Verband der Honorarberater, die Quirin Bank und CorralConsors. Die jüngsten Zahlen geben ihnen recht: Inzwischen betreuen die 1500 Honorarberater ein Vermögen von 35 Milliarden Euro. Mehr als die Hälfte davon gehen auf die Konten der Quirin Bank mit derzeit 7000 Kunden. Seit 2008 hat sich die Zahl der zu Beratenden verdreifacht, das verwaltete Geld verdoppelt. Noch hat zwar nicht einmal jeder hundertste Kunde der Provisionsberatung den Rücken gekehrt, aber: Von solchen Wachstumsraten kann der Rest der Bankenbranche nur träumen. Nicht umsonst sagt schon jedes zweite Geldinstitut: Man basiere ebenfalls an einem Konzept zur Honorarberatung im eigenen Haus.

Die hartnäckigste Frage, die die Berater klären müssen: Warum soll ich für eure Beratung Geld bezahlen, wenn ich sie bei der Bank umsonst bekomme? „Die Kostenloskultur ist ein Mythos, den die Banken über Jahre gepflegt haben“, sagt Karl Matthias Schmidt, die Kosten nicht offen ausgewiesen haben. Bei jedem Produkt bleiben im Schnitt 3 bis 3,5 Prozent vom Kun-

den Honorarberater für ein Gebüh-

der Honorarberater für ein Gebüh-

der Honorarberater für ein Gebüh-

### Rentenversicherung

Vermittler empfehlen gerne Versicherungen, weil sie dabei hohe Provisionen kassieren. Bei Kapitallebens- oder Rentenversicherungen fließen bis zu 55 Prozent der Versicherungsprämie an den Verkäufer. Außerdem erhält er jedes Jahr eine Bestandsprovision. Vertriebskosten von 7,8 Prozent sind laut Aufsichtsbehörde BaFin „eher niedrig als üblich“. Der Honorarberater besorgt dieselbe Versicherung ohne Provision – in vier Stunden Arbeit. Das kostet im Durchschnitt etwa 600 Euro.

### Aktienfonds

Auch in Fonds stecken mehr Kosten, als viele Kunden denken. Neben dem einmaligen Ausgabeaufschlag von 2,5 bis 5 Prozent kassieren die Verkäufer jährlich Bestandsprovisionen in Höhe von 0,5 bis 0,6 Prozent des Fondswertes. Die zahlen die Fondsgesellschaften an die Vermittler. Dazu kommen weitere, nicht offen ausgewiesene Kosten. Der Honorarberater besorgt die Fonds ohne Ausgabeaufschlag und reicht die Provisionen für die Bestandsprovisionen an die Kunden weiter.

### Baufinanzierung

Auch die Baufinanzierung über den Honorarberater lohnt sich. Denn der Kunde bekommt den Kredit über ihn bis zu einem Zeitpunkt billiger. Sozusagen zum Bankmarktaufpreis. Bei den meisten hohen Kreditsummen lassen sich so locker 75 000 Euro und mehr sparen. Bei Baupartnern empfehlen Provisionsberater zudem meist hohe Sparsummen, weil dann auch ihre Provision höher ausfällt. 20 000 Euro reichen aber meist für einen ordentlichen Kredit, raten Honorarberater.

## GEWÜSST WIE

- Wo suche ich ihn?** Am besten im Internet: Auf [www.berater-tipps.de](http://www.berater-tipps.de) sind über 1000 Finanzberater aufgelistet, die sich zur freien Honorarberatung bekennen, also keine Provisionen einbehalten.
- Was muss er können?** Da es keinen einheitlichen Berufsstandard gibt, gelten bisher diese Qualifikationen als anerkannt: Eine Bankausbildung und drei Jahre Berufserfahrung sind das Minimum. Besser noch, wenn der Berater IHK-geprüft ist oder den Abschluss zum Certified Financial Planner (CFP) vorweisen kann, für den ein spezielles Studium die Voraussetzung ist.
- Wo finde ich für mein Vermögen einen guten und günstigen Honorarberater oder nur auf Abruf beraten?** Was wird Sie das kosten? Gehen Sie nie ohne schriftliche Prognose beim Lassen Sie sich immer Prospekt geben, bevor Sie den Auftrag zum Kauf eines Finanzprodukts unterzeichnen. Lesen Sie die in Ruhe zuhause durch!
- Was ist mit meinem Konto?** Sie können Ihr Konto bei der Hausbank behalten. Dann kann der Berater aber nicht alle Produkte provisionieren für Sie besorgen. Oder Sie eröffnen ein Konto bei einer der Depotbanken, die Honorarberater unterstützen: Aarebank, Aktiobank, Comdirect, EBS, Diba, Fondspotbank oder Kapitalbank.

### Zertifikate

Die Anbieter von Zertifikaten lassen sich ebenfalls nicht lumpen. Wenn es um die Bezahlung ihrer Verkäufer geht: Zwar verlangen einige nur 0,5 Prozent Abschlussprovision, aber andere ebenso viel wie Fonds. 5 Prozent. Zudem sind die jährlichen Bestandsprovisionen bei Zertifikaten meist höher. Bis zu 2 Prozent bleiben beim Vermittler hängen. Das sind insummen insgesamt 1000 Euro bei einer Anlage von 20 000 Euro. Dafür kann ein Honorarberater schon eine komplette Vermögensplanung in sieben Stunden bieten.

### Indexfonds ETFs

Von Bankberatern werden sie meist gar nicht erst erwähnt. Denn an Indexfonds verdienen Banken so gut wie gar nichts. Dabei sind die passiven Fonds für Anleger oft erste Wahl, denn sie sind billiger als aktiv gemanagte und schneiden immer so gut ab wie der Markt. Wer 10 000 Euro in Indexfonds anlegt, zahlt dafür im Schnitt 75 Euro im Jahr an Gebühren. In fünf Jahren sind es 375 Euro. Dafür könnte man 2,5 Beratungsstunden beim Honorarberater buchen, der sie umsonst besorgt.

### Geschlossene Fonds

Sie sind wahre Geldfresser, wie die meisten Kunden nicht wissen. Meist fallen 5 Prozent der Anlage-Summe als Ausgabeaufschlag an. Bei einer Schiffs- oder Windparkberichtigung von 20 000 Euro gehen also 1000 Euro an den Verkäufer. Zudem fließen üppige Innenprovisionen, die nicht offen ausgewiesen werden. Bei einem geschlossenen Fonds landen so 5700 bis 6900 Euro gar nicht erst auf dem Kundenkonto, sondern bei den Verkäufern. Der Honorarberater konnte den Anleger dafür 43 Stunden beraten.