

Guter Rat ist unabhängig, aber nicht umsonst

Verbraucherschützer: Honorarberatung ist in Finanzfragen die bessere Alternative - Provisionssystem führt oft zu Fehlentscheidungen

Die Banken werden in der Krise noch stärker gescholten als sonst - vielfach zu Recht. Verbraucherschützer kritisieren schon lange die Jagd der Finanzbranche nach Provisionen. Doch Alternativen wie die unabhängige Honorarberatung setzen sich nur langsam durch.

Von Andrea Gregor

Die Gier der Banken und Versicherungen nach immer mehr Provisionen gewinnt in Krisenzeiten eine besondere Brisanz: Kleinanleger haben oft Zigtausend Euro verloren, weil sie Zertifikate gekauft haben, Rentner sehen sich plötzlich auf Penny-Stock-Aktien sitzen, die sie für so krisenfest wie ein Sparbuch gehalten haben, weil ihr Berater ihnen das suggeriert hat. Der Zorn der Sparer ist groß: Nur zehn Tage, nachdem die Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen ein Internetportal zum Thema Falschberatung eingerichtet hatte, konnte sie sich kaum retten angesichts der Fülle von Einträgen.

"Die Opfer der Lehman-Pleite, die sich bei uns gemeldet haben, sind vermutlich nur die Spitze des Eisbergs struktureller Fehlentwicklungen im Privatkundengeschäft der deutschen Banken und Sparkassen", sagt Klaus Müller, Vorstand der Verbraucherzentrale in Düsseldorf. Sein Fazit: "„Misstrau' deiner Bank' ist leider erste Kundenpflicht." Angesichts harter Verkaufsvorgaben machten viele Berater den Anlegern "vor allem die Produkte schmackhaft, mit denen die Bank viel Geld verdienen kann - etwa Aktienfonds, Zertifikate oder auch teure Produktpakete zur Immobilienfinanzierung", kritisiert Müller. Da würden Risiken verharmlost, Kundenbedürfnisse ignoriert oder dem Kunden sozusagen der Wunsch nach spekulativen Papieren in den Mund gelegt, was dann prompt im Beratungsprotokoll verzeichnet wurde.

Noch immer werben Banken damit, dass ihre Beratung ja kostenlos sei, kritisiert Niels Nauhauser, Finanzexperte bei der Verbraucherzentrale in Stuttgart. Doch das sei ein Scheinargument: Sobald ein Vertrag abgeschlossen werde, zahle der Anleger auch für die Beratung - und in letzter Konsequenz auch für die Beratung derer, die die Filiale, ohne einen Vertrag zu unterschreiben, wieder verlassen haben. "Nur wenige Anleger sind sich darüber im Klaren, wie hoch diese Kosten sind", schreibt Nauhauser in seinem "Lexikon der Finanzirrtümer". (siehe Tabelle)

In der Versicherungsbranche sieht es in puncto Provisionen kaum anders aus: Dort müssen die Kunden zwar nicht um ihr eingezahltes Geld bangen, doch vielfach haben sie überflüssige oder überbezahlte Policen gekauft. Pro Haushalt könnten die Bundesbürger jedes Jahr im Durchschnitt rund 400 Euro sparen, wenn sie ihren Versicherungsschutz optimieren würden, schätzt der Bundesverband der Versicherungsberater. "Die Einsparpotenziale werden von den meisten Kunden jedoch nicht annähernd ausgeschöpft", urteilt Dorothe Moraing, die

Geschäftsführerin des Verbandes BVVB. Die Bundesregierung sollte die Informationspflichten der Versicherer so erweitern, "dass sie die Provisionen in jedem Fall und gegenüber allen Kunden offenlegen müssen", fordert Moraing.

Denn solange es ein gestaffeltes Provisionssystem gibt, nach dem besonders umfangreiche Verträge wie Lebensversicherungen dem Vermittler ein deutlich besseres Einkommen garantieren - nach Angaben von Branchenkennern 0,3 Prozent der Anlagesumme -, wird er lieber eine Kapitallebensversicherung als eine Unfallversicherung verkaufen - und nicht unbedingt den tatsächlichen Bedarf der Kunden decken. Branchenexperten wie die Beratungsgesellschaft Towers Perrin rechnen zwar damit, dass unabhängige Vermittler etwa in der Versicherungsbranche künftig die Nase vorne haben werden, die Vertriebswege verschieben sich jedoch nur langsam weg vom traditionellen, konzerngebundenen Vertrieb hin zu freien Maklern.

Verbraucherschützer mahnen schon lange ein Umdenken an, auch die Dienstleistungsgewerkschaft Verdi fordert - im Interesse der Beschäftigten -, dass die Banken "die Zielvorgaben für den Verkauf von Finanzprodukten aufheben", erklärt Bundesvorstandsmitglied Uwe Foullong.

Gleichwohl bewegen sich Honorarberater in der Bank- und Versicherungsbranche in Deutschland noch immer in einer Nische. So bildet etwa der Frankfurter Verband Financial Planning Standards Board (FPSB) Deutschland zertifizierte Finanzplaner aus, die teilweise als Honorarberater arbeiten. Von den 1300 Mitgliedern, die eine anspruchsvolle akademische und praktische Ausbildung hinter sich gebracht haben, arbeiteten gut 500 als freie Honorarberater, sagt Arndt Stiegeler, Vorstandsmitglied des Verbands. Der Titel Certified Financial Planner (CFP) komme aus den USA, dort genossen die Finanzplaner einen hohen Stellenwert. Der Titel wird jeweils für zwei Jahre verliehen und muss dann neu erworben werden. Das Curriculum, das die CFP-Anwärter durchlaufen müssten, sei für jeden einsehbar.

"Finanzplanung ist nicht nur für Spitzenverdiener gedacht", betont Stiegeler. Gleichwohl hat sie ihren Preis: So koste etwa ein Finanzplan - eine umfassende Analyse der persönlichen Einkommens- und Vermögenslage sowie eine auf das ganze Leben ausgerichtete Bedarfsplanung - bei der Adviva Finanzberatung in Korntal-Münchingen 1800 Euro, sagt deren geschäftsführender Gesellschafter Thomas Reichert, der auch die CFP-Prüfung abgelegt hat. Pro Stunde rechnen die CFP-Berater zwischen 125 und 200 Euro ab.

Solche Sätze hörten sich zunächst sehr teuer an - verglichen mit den marktüblichen Provisionen "sind diese Beträge aber tatsächlich gering. Wer etwa schon am Anfang seines Berufslebens 500 Euro in eine kompetente Beratung investiert und dadurch die Rendite seiner Anlage selbst nur um ein Prozent erhöht, spielt das Beratungshonorar mehrfach wieder ein", urteilt Nauhauser.

"Viele Bankberater glauben, dass niemand so viel zu zahlen bereit ist", berichtet Reichert. Doch das Gegenteil sei der Fall - "man muss nur einen Hebel im Kopf umlegen". So sei es ja auch selbstverständlich, dass man für Steuer- oder Rechtsberatung Honorar zahle. Der Berater gehe anders mit den Kunden um, wenn er oder sie erst mal vom Nutzen des eigenen Tuns überzeugen müsse, sagt Reichert. So könne der erste Rat eines Finanzplaners auch lauten, dass der Kunde erst mal kräftig sparen müsse, sagt Stiegeler. "Anlageprodukte kommen dann irgendwann ganz am Schluss des Beratungsprozesses." Und dann, so ergänzt Reichert, sei es selbstverständlich, dass die Kosten der vermittelten Produkte offengelegt werden.

Honorarberatung allein ist jedoch kein Qualitätskriterium. So sehen Verbraucherschützer etwa den Verbund Deutscher Honorarberater eher kritisch, weil den Mitgliedern ein standardisierter Qualifikationsnachweis fehlt. Zertifizierte Finanzplaner hätten zumindest den Nachweis über ein hohes Qualifikationsniveau erbracht, sagt Verbraucherschützer Nauhauser. "Stimmen dann noch die Anreize, verzichtet der Berater auf Provision und nimmt stattdessen ein zeitabhängiges Honorar, steigen die Chancen auf eine gute Beratung deutlich." Einen guten Ansatz sieht Nauhauser auch bei der Berliner Quirin-Bank, die auch in Stuttgart und Freiburg Niederlassungen unterhält. Die Bank erfülle aber ihre Ansprüche nur teilweise. Das von Karl Matthäus Schmidt gegründete Institut wirbt damit, alle versteckten Kosten sichtbar zu machen und dem Kunden Provisionen zu erstatten. Dafür zahlt er für die Leistung der Bank eine Pauschale. Problematisch findet Nauhauser allerdings die Vermischung von Honorar- und provisionsbasierter Beratung. "Da ist Skepsis durchaus angebracht. Beide Ansätze sind fundamental verschieden."

Die Qualifikation muss stimmen

Teure Policen bringen viel Provision

Bankberater und Versicherungsvertreter interessieren sich oft mehr für ihre Provisionen als für die Bedürfnisse der Kunden.