

**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 NADINE 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, Chef 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 hineinschwätzen oder Depots 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 schickt sich die Gruppe der Honorarberater an, den Markt aufzurollern. Bisher kamen sie sich vor wie die Rufer im Wald: Hunderte freie Honorarberater, die von „anlegergerechter Beratung“, „passenden Produkten“ und „Honoraren statt versteckten Gebühren“ sprachen, während 250 000 Bank- und Finanzberater weiterhin massenhaft Produkte unter Volk warfen, im Dienste der Geldinstitute und zum Wohle ihrer eigenen Bankkonten. Die Politik versprach zwar seit Jahren, den Berufsstand der Honorarberater zu etablieren, half ihm aber bisher nicht. Und die großen Banken beteten das Mantra: Honorarberatung sei ja eine schöne Idee, aber leider setze sie sich nicht durch, weil kein Kunde Geld dafür berappen werde.

„Das ist Unsinn“, sagen diejenigen, die bereits gegen Honorar beraten, wie der Verbund der Honorarberater, die Quirin Bank und CortalConsors. Die jüngsten Zahlen geben ihnen recht: Inzwischen betreuen die 1500 Honorarberater ein Vermögen von 3,5 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 bastele 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 Matthäus Schmidt von der Quirin Bank. Indem sie die Kosten nicht offen ausgewiesen haben. Bei jedem Produkt blieben im Schnitt 3 bis 3,5 Prozent vom Kundengeld bei der Bank hängen – über Provisionen, versteckte Kosten oder Zinsaufschläge.

„Nichts im Leben ist umsonst“, findet auch Dieter Rauch, Professor für Bankbetriebslehre an der Universität Mainz, „der Kunde bezahlt dafür, indem er ein Höchstmaß an Intransparenz akzeptiert und dem Trugschluss erliegt, eine ordentliche Beratung zu bekommen.“ Rechne man Anlegern vor, welche Kosten in den verkauften Bank- und Fondsprodukten stecken, steige ihre Zustimmung zur Honorarberatung rasant. „Und die Kunden sind bereit, dafür 100 bis 150 Euro pro Stunde zu zahlen“, hat Leisen ermittelt, „das ist ein Betrag, zu dem Beratung kostendeckend möglich ist.“

Tatsächlich entspricht das dem Stundensatz der meisten Berater, bestätigt Dieter Rauch, Geschäftsführer vom Verbund Deutscher Honorarberater (VDH), der die Kräfte der Branche bündeln will und gerade mit der Quirin Bank den Berufsverband BDVH gegründet hat. Beide wollen, dass die Ausbildung zum Berater einheitlich geregelt wird und es ein offizielles 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 Unding: Wenn sie Produkte beschaffen, für die Provisionen fließen, reichen sie das Geld an die Anleger weiter.

Beim Honorarberater gibt es viele Finanzprodukte zu günstigeren Konditionen: Fonds ohne Ausgabeaufschlag, Baukredite 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“, beobachtet Rauch, „auch diejenigen, mit denen wir seit Jahren erbittert 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 Schrottimobilien, Medienfonds und Lehman-Papiere an jeden 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 gebahnt. Deshalb kommt auch Bewegung in den deutschen Markt: Internationale Fondsgesellschaften und Banken preschen so ambitioniert voran, dass CortalConsors-Mann Dirk Althoff hofft: „Der Zug in Richtung Transparenz lässt sich nicht mehr aufhalten.“



Illustration Thilo Rothacker

den Geld bei der Bank hängen – über Provisionen, versteckte Kosten oder Zinsaufschläge.

„Nichts im Leben ist umsonst“, findet auch Dieter Rauch, Professor für Bankbetriebslehre an der Universität Mainz, „der Kunde bezahlt dafür, indem er ein Höchstmaß an Intransparenz akzeptiert und dem Trugschluss erliegt, eine ordentliche Beratung zu bekommen.“

## ANZEIGE

**Baufinanzierung: Ich bin 100 Banken**

**interhyp**  
Baufinanzierung

Egal ob Erst- oder Anschlussfinanzierung: Unsere Interhyp-Berater vergleichen für Sie die Angebote von über 100 Banken und Sparkassen. Und das Beste ist, wir beraten Sie anbieterunabhängig. Für eine Baufinanzierung, die optimal passt und Geld spart.

Jetzt Termin in Ihrer Nähe vereinbaren: 0800-200 15 15 73 (Mo.-Fr. 8-22 Uhr, Sa./So. 9-18 Uhr) [www.interhyp.de](http://www.interhyp.de)

zahlt dafür, indem er ein Höchstmaß an Intransparenz akzeptiert und dem Trugschluss erliegt, eine ordentliche Beratung zu bekommen.“ Rechne man Anlegern vor, welche Kosten in den verkauften Bank- und Fondsprodukten stecken, steige ihre Zustimmung zur Honorarberatung rasant. „Und die Kunden sind bereit, dafür 100 bis 150 Euro pro Stunde zu zahlen“, hat Leisen ermittelt, „das ist ein Betrag, zu dem Beratung kostendeckend möglich ist.“

Tatsächlich entspricht das dem Stundensatz der meisten Berater, bestätigt Dieter Rauch, Geschäftsführer vom Verbund Deutscher Honorarberater (VDH), der die Kräfte der Branche bündeln will und gerade mit der Quirin Bank den Berufsverband BDVH gegründet hat. Beide wollen, dass die Ausbildung zum Berater einheitlich geregelt wird und es ein offizielles 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 Unding: Wenn sie Produkte beschaffen, für die Provisionen fließen, reichen sie das Geld an die Anleger weiter.

Beim Honorarberater gibt es viele Finanzprodukte zu günstigeren Konditionen: Fonds ohne Ausgabeaufschlag, Baukredite 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“, beobachtet Rauch, „auch diejenigen, mit denen wir seit Jahren erbittert 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 Schrottimobilien, Medienfonds und Lehman-Papiere an jeden 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 gebahnt. Deshalb kommt auch Bewegung in den deutschen Markt: Internationale Fondsgesellschaften und Banken preschen so ambitioniert voran, dass CortalConsors-Mann Dirk Althoff hofft: „Der Zug in Richtung Transparenz lässt sich nicht mehr aufhalten.“

## HONORARBERATUNG UND PROVISIONSBERATUNG IM VERGLEICH

### Private Rentenversicherung

50 € Einzahlung monatlich, 30 Jahre Laufzeit

Kosten mit Provision 1400 €

Kosten mit Honorar 600 €

200 € Einzahlung monatlich, 30 Jahre Laufzeit

Kosten mit Provision 4000 €

Kosten mit Honorar 600 €

200 € Einzahlung monatlich, 30 Jahre Laufzeit

Kosten mit Provision 4000 €

Kosten mit Honorar 600 €

200 € Einzahlung monatlich, 30 Jahre Laufzeit

Kosten mit Provision 4000 €

Kosten mit Honorar 600 €

200 € Einzahlung monatlich, 30 Jahre Laufzeit

Kosten mit Provision 4000 €

Kosten mit Honorar 600 €

200 € Einzahlung monatlich, 30 Jahre Laufzeit

Kosten mit Provision 4000 €

Kosten mit Honorar 600 €

### Aktienfonds

Anlagesumme 20 000 €, Kosten im ersten Jahr

Kosten mit Provision 1120 €

Kosten mit Honorar 180 €

Fondssparplan 100 € monatlich

Kosten im ersten Jahr

Kosten mit Provision 638 €

Kosten mit Honorar 293 €

Fondssparplan 100 € monatlich

Kosten im ersten Jahr

Kosten mit Provision 638 €

Kosten mit Honorar 293 €

Fondssparplan 100 € monatlich

Kosten im ersten Jahr

Kosten mit Provision 638 €

Kosten mit Honorar 293 €

Fondssparplan 100 € monatlich

Kosten im ersten Jahr

Kosten mit Provision 638 €

Kosten mit Honorar 293 €

### Bauzinsen

Kreditsumme 150 000 €, Zinsbindung 10 Jahre, Monatliche Rate 850 €

Zinszahlungen bei Provisionsberatung Zinssatz 4,5%

58 530 €

Zeit bis zur Tilgung 24 Jahre, 2 Monate

Zinszahlungen bei Honorarberatung Zinssatz 3,5%

42 834 €

Zeit bis zur Tilgung 20 Jahre, 9 Monate

Zinszahlungen bei Provisionsberatung Zinssatz 4,5%

58 530 €

Zeit bis zur Tilgung 24 Jahre, 2 Monate

Zinszahlungen bei Honorarberatung Zinssatz 3,5%

42 834 €

Zeit bis zur Tilgung 20 Jahre, 9 Monate

Zinszahlungen bei Provisionsberatung Zinssatz 4,5%

58 530 €

Zeit bis zur Tilgung 24 Jahre, 2 Monate

Zinszahlungen bei Honorarberatung Zinssatz 3,5%

42 834 €

Zeit bis zur Tilgung 20 Jahre, 9 Monate

## Rentenversicherung

Vermittler empfehlen gerne Versicherungen, weil sie dabei hohe Provisionen kassieren. Bei Kapitallebens- oder Rentenversicherungen fließen bis zu 5,5 Prozent der Versicherungssumme an den Verkäufer. Außerdem erhält er jedes Jahr eine Bestandsprovision. Vertretungskosten 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 0,3 bis 0,6 Prozent des Fondsvermögens. 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 Prozentpunkt billiger. Sozusagen zum Bankeneinkaufspreis. Bei den meist hohen Kreditsummen lassen sich so locker 15 000 Euro und mehr sparen. Bei Bausparverträgen 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.

## 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 immerhin insgesamt 1000 Euro bei einer Anlagesumme 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, was die meisten Kunden nicht wissen. Meist fallen 5 Prozent der Anlagesumme als Ausgabeaufschlag an. Bei einer Schiffs- oder Windparkbeteiligung 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 5500 bis 6500 Euro gar nicht erst auf dem Kundenkonto, sondern bei den Verkäufern. Der Honorarberater könnte den Anleger dafür 43 Stunden beraten. *nadu.*

## GEWUSST WIE

### So finde ich für mein Vermögen einen guten und günstigen Honorarberater

**1. Wo suche ich ihn?** Am besten im Internet: Auf [www.berater-lotse.de](http://www.berater-lotse.de) sind über 1000 Finanzberater aufgelistet, die sich zur reinen Honorarberatung bekennen, also keine Provisionen einbehalten.

**2. Was muss er können?** Da es keinen einheitlichen Berufszugang 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.

**3. Wie sollte er vorgehen?** Zuerst muss der Honorarberater sich einen Überblick verschaffen. Dabei ist ganz wichtig: Er sollte nicht nur nach Konten, Versicherungen und Depots fragen, sondern auch nach möglichen Schulden und Krediten. Wenn der Honorarberater auch noch Themen wie Steuern oder Erbschaftsangelegenheiten im Blick hat (ohne gleich mit Steuersparmodellen zu winken), berät er umfassend. Entscheidend ist: Er sollte genau nach den Vorstellungen und Risikoneigungen fragen – und nicht seine Ansichten aufdrängen. Er muss also zuhören können.

**4. Worauf muss ich achten?** Ein kostenloses Einstiegsgespräch sollte schon drin sein. Schließlich will man wissen, ob man zueinander passt. Lassen Sie sich nicht von Höflichkeitsfloskeln, edlen Kaffeetaschen oder Hochglanzbroschüren blenden. Wenn der Berater schon im Erstgespräch brühhwarm Produkte anpreist, ist das kein gutes Zeichen. Drängt er gar zum Abschluss eines Kaufvertrages: Vergessen Sie ihn!

**5. Wie werden wir uns einig?** Wenn Sie ein Berater überzeugen hat, halten Sie zwei Dinge schriftlich fest: Was soll er für Sie tun? Ihr komplettes Geld verwalten

oder nur auf Abruf beraten? Was wird Sie das kosten? Gehen Sie nie ohne schriftliche Protokolle heim. Lassen Sie sich immer Prospekte geben, bevor Sie den Auftrag zum Kauf eines Finanzprodukts unterzeichnen. Lesen Sie die in Ruhe zuhause durch!

**6. Was ist mit meinem Konto?** Sie können Ihr Konto bei der Hausbank behalten. Dann kann der Berater aber nicht alle Produkte provisionsfrei für Sie besorgen. Oder Sie eröffnen ein Konto bei einer der Depotbanken, die Honorarberater unterstützen: Augsburger Aktiobank, Comdirect, Ebasa, Diba, Fondspotbank oder Kapitalbank. *nadu.*