

# Das Geschäft

## Das Versprechen:

**W**ir haben verstanden – dieses Signal geben die Banken und Sparkassen ihrer Kundschaft. In der Vergangenheit verkauften sie den Anlegern so manches fragwürdige Produkt, doch jetzt soll alles besser werden. Die Berater sprechen ihre Kunden als geläuterte Experten an und verweisen auf die neuen Vorgaben, die die Politik zum Schutz des Verbrauchers gemacht hat, wie Beipackzettel und Beratungsprotokoll (s. Kasten). Anleger können sich also darauf verlassen, dass die Beratung fair ist.

## Die Wirklichkeit:

Auch die Vorschriften für einen besseren Anlegerschutz haben an einer Sache nichts geändert: Die Berater bei Banken und Sparkassen sind in erster Linie Verkäufer, die von den Provisionen leben. Das bedeutet, sie empfehlen dem Kunden nicht das für ihn am besten geeignete Produkt, sondern jenes, an dem sie selbst am meisten verdienen. Bei einem Aktienfonds beispielsweise zwackt der Berater rund fünf Prozent der Anlagesumme für sich ab.

Die Berater stehen weiterhin unter Verkaufsdruck. Sie erhalten von der Vertriebsabteilung ihrer Bank wöchentlich oder monatlich feste Vorgaben (bestimmte Fonds oder Zertifikate), was sie den Kunden zu verkaufen haben. Die Folge ist eine standardisierte Beratung, bei der die individuelle Situation des Kunden zu kurz kommt.

So haben die Anlageberater häufig lediglich das Guthaben der Kunden im Blick, Kredite werden nicht berücksichtigt. Dabei bringt die Schuldentilgung mehr als jede Geldanlage. Auch die von den Verbraucherschützern so geschätzten Indexfonds, die stur der Wertentwicklung eines breiten Finanzmarktes wie beispielsweise dem Deutschen Aktienindex folgen und deshalb kostengünstig sind, stehen

## Das sollten Sie wissen:

### Beratungsprotokoll

Der Berater muss seit Januar 2010 die entscheidenden Punkte des Gesprächs (Risikobereitschaft, Anlageziele und Vermögen des Kunden; Empfehlungen) dokumentieren und das Protokoll vom Kunden unterschreiben lassen.

### Beipackzettel

Informationsblätter sollen seit Juli 2011 das Anlageprodukt

in einfachen Worten erklären und Kosten sowie Chancen und Risiken nennen.

### Verjährungsfrist

Früher hatten die Kunden nach Vertragsabschluss drei Jahre Zeit, gegen Beratungsfehler zu klagen. Seit Januar 2007 beginnt diese Dreijahresfrist erst ab dem Zeitpunkt, an dem die Falschberatung erkannt wird.

### Beraterregister

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Bafin) hat seit November 2012 mehr als 180 000 Personen – Berater und ihre Vorgesetzten – registriert und sammelt hierzu Kundenbeschwerden. Berater, die auffallen, bekommen Besuch von der Aufsicht.

kaum auf der Verkaufsliste der Bankberater. Sie bringen ihnen zu wenig Geld ein.

Produkt-Beipackzettel und Beratungsprotokolle helfen den Bankkunden dabei nicht wirklich weiter. Die Informationsblätter, die bei komplexen Finanzprodukten schon einmal drei Seiten lang sein können, sind oft mit Fachbegriffen gespickt und schwer verständlich. Und das Beratungsprotokoll gibt keinesfalls den Gesprächsverlauf exakt wieder. Die Bank verwendet Textbausteine, die ihrer Absicherung dienen.

## Die Alternative:

Dem Anleger sollte die individuelle, unabhängige Beratung etwas wert sein. Ein guter Ratschlag kostet Geld. Den Anwalt oder Steuerberater bezahlt man schließlich auch. Das ehrliche Geschäft läuft über einen Honorarberater. Dieser arbeitet gegen direkte Bezahlung, das Honorar wird stundenweise, manchmal auch pauschal abgerechnet – auch wenn der Kunde kein Geschäft abschließt. Dafür zahlt er in der Regel keine Provision.

Der Stundensatz variiert zwischen 100 und 300 Euro. Eine Menge Geld. Bei der Bank werden solche Summen aber auch fällig: Wer beispielsweise 10 000 Euro in einen Aktienfonds investiert, zahlt

bei einem fünfprozentigen Ausgabebauschlag 500 Euro. Ein Honorarberater dürfte stattdessen einen deutlich kostengünstigeren Dax-Indexfonds empfehlen. Und oft sparen die Kunden auch Geld, weil die Honorarberater unsinnige Anlagen gar nicht erst ins Spiel bringen.

Viele Berater spezialisieren sich auf bestimmte Zielgruppen. „Die Alten Hasen“ nennt sich etwa eine Organisation von unabhängigen Senior-Experten mit einer mehr als 30-jährigen Berufserfahrung in leitender Position bei Banken. Sie beraten Anleger im Alter 50plus, und sie kennen die Wünsche ihrer Generation: Kapitalerhalt statt riskanter Rendite. Die Erstberatung für einen groben Überblick kostet 65 Euro, ansonsten beträgt der Stundensatz etwa 250 Euro.

Woran erkennen Anleger einen guten Honorarberater? Zunächst einmal fragt man nach der Ausbildung und der beruflichen Erfahrung. Hinzu kommen zwei Faustregeln: Der Berater sollte mit ruhiger Hand investieren und nicht dauernd das Depot umschichten. Ist die Geldanlage auch noch breit gestreut auf Aktien-, Renten- und offene Immobilienfonds, ist schon einiges gewonnen. ✦

Joachim Reuter

[www.berater-lotse.de](http://www.berater-lotse.de) listet 1100 Berater auf, die nur über Honorar arbeiten. [www.diealtenhasen.de](http://www.diealtenhasen.de) für Senioren

76%

der Anleger in den USA vertrauen ihrem Bankberater

39%

in Deutschland, nur etwa halb so viele

14%

sind es in Spanien. Dort ist die Quote weltweit am geringsten