

Das kann keine Bank!

Eine laufende, unabhängige Vermögensbegleitung bietet nur die Honorarberatung.



Sieht so eine vernünftige Beratung aus? Mal eben im Vorbeigehen? Bankberater müssen Produkte verkaufen, verkaufen, verkaufen. Sie stehen häufig unter Druck – die Beratungsqualität leidet enorm. Der Honorarberater dagegen wird für seine kompetente Beratung bezahlt – nicht für den Produktverkauf!

Thomas Lau ist Mitglied im Verbund Deutscher Honorarberater und Autor des Buches „Finanzielle Freiheit 48plus“, erschienen im Campus Verlag.

Leser-Kontakt:
zukunft@thomas-lau.de



Jeder, der heute sein Geld anlegen möchte, träumt von einer sicheren und langfristig soliden Anlage, bei der er eine gute Verzinsung erhält, Steuervorteile generieren kann und dabei jederzeit völlig flexibel bleibt.

Was fehlt, ist der umfassende Überblick über die verschiedenen Finanzinstrumente und die Kenntnisse über die Spielregeln auf den Kapitalmärkten. Die derzeit herrschende Finanz- und Bankenkrise hat beim Privatkunden deutlich zur Orientierungslosigkeit geführt.

Mit sinkender Urteilsfähigkeit über die Chancen und Risiken von Finanzlösungen verlies man sich allzu sehr auf seine Hausbank und investierte in die Produkte, die man dort empfohlen bekommen hatte. Doch mittlerweile hat sich herumgesprochen, dass viele Banken nicht mehr kunden- und lösungsorientiert beraten. Stetig steigende bankinterne Zielvorgaben erhöhen den Verkaufsdruck an den Bankschaltern seit Jahren – provisionsorientierte Vergütungssysteme geben vor, welche Produkte verkauft werden müssen. Auch der fairste Bankberater darf den Kunden nur auf die Reise in die Produktwelt seines Arbeitgebers mitnehmen; für die umfassende, individuell auf den Kunden und seine Bedürfnisse ausgerichtete Beratung und Entwicklung einer Strategie – beispielsweise zur Vermögensbildung im Rahmen der Altersvorsorge – braucht es mehr, viel mehr.

Vielleicht haben Sie möglicherweise ähnliche Erfahrungen gemacht wie das, was viele Verbraucher immer häufiger schildern.

Gerade in 2007 und 2008 wurden viele Sparer von Ihren Banken systematisch auf das Thema „Abgeltungsteuer sparen“ angesprochen, um dann vertriebsorientiert zum Abschluss teurer Produkte zu raten oder die bestehenden Kundendepots umzuschichten – zum Teil ohne Rücksicht auf den tatsächlichen Anlegerbedarf.

Das Misstrauen in die Bankberatung wächst. Enttäuschte Bankkunden fragen sich: Wem kann ich noch Vertrauen – wo bekomme ich wirklich fundierte Beratung? Ist das Geld bei meiner Bank wirklich gut angelegt? Der Ansturm auf die Verbraucherzentralen zeigt unmissverständlich auf, dass viele Anleger sich nicht mehr allein auf die Beratung der Bank verlassen wollen, sondern eine fundierte und unabhängige Finanzberatung suchen, auch wenn sie dafür bezahlen müssen.

Die Qualität der Beratung hängt vom Können, der Erfahrung und vor allem der Unabhängigkeit des Beraters ab. Daraus ergibt sich fast zwingend der Weg zum Honorarberater, denn er wird für Beratung entlohnt und nicht für den Verkauf von Produkten.

Honorarberatung – eine Vertrauensdienstleistung etabliert sich

Honorarberater haben nicht den Druck, bestimmte Produkte zu bevorzugen und können den Anleger völlig neutral und transparent beraten. Und genau diese Neutralität ist gefragter denn je.

Die Aufgaben des Honorarberaters sind sehr vielseitig.

Von der Bestandsaufnahme wie Finanzanalyse der bisherigen und zukünftigen Anlagestrategie, der Portfoliooptimierung bis hin zur Ordervorbereitung und Erstellung eines laufenden Reportings – Finanzplanung wird hier groß geschrieben.

Aber auch die Überprüfung und Bedarfsermittlung der persönlichen Absicherungen, wie Krankenversicherung, Berufsunfähigkeitsabsicherung; Pflegefallabsicherung, die Erstellung einer individuellen Altersvorsorgeplanung sowie die Recherche geeigneter Versicherungsproduktlösungen auf Basis reiner Honorartarife und Überprüfung der bisherigen Kosten gehört in den Fokus einer ganzheitlichen Finanzberatung.

Allerdings sind gerade mal 16 Prozent der Bundesbürger über die Arbeit von unabhängigen Honorarberatern informiert, ermittelten die Marktforscher von Psychonomics. Davon haben erst 3,4 Prozent eine solche Beratung in Anspruch genommen. Die Vorteile der produktneutralen Beratung müssen sich also erst noch herumersprechen. Kompetenz und wirkliche Unabhängigkeit garantieren beispielsweise die Mitglieder des Verbundes Deutscher Honorarberater (VDH) (<http://www.vdh24.de>).

Von großem Vorteil für Verbraucher ist, dass ihnen VDH-Mitglieder Zugang zu reinen Honorartarifen für Versicherungs- und Finanzlösungen über Onlinebroker sowie zu dem sehr kosteneffizienten Markt der Exchange Traded Funds (ETFs) ermöglichen. Aufgrund der Vielfalt des ETF-Markts kann ein Honorarberater seinem Kunden ein breit diversifiziertes, maßgeschneidertes ETF-Wertpapier-Portfolio konzipieren und dies mit den preiswertesten Kosten umsetzen.

Für die Planung der Altersversorgung – ob Private, Riester, Rürup oder betriebliche Altersversorgung – stehen indexierte Vorsorgeprodukte (Fondspolizen) mit großer Anlagevielfalt von ETFs zur Verfügung, mit denen der Berater eine optimale Vermögensverteilung (Asset Allokation) entwickeln und während der Laufzeit die Strategie entsprechend überprüfen und anpassen kann.

Neue Fondspolice

In Zusammenarbeit mit der Deutschen Bank db-xtrackers und der Quantum Group entwickelte der VDH jüngst die neueste Fondspolice MyIndex db-xtrackers. Anleger erhalten so erstmalig die Möglichkeit, eine der kostengünstigsten gemanagten ETF-Polices am deutschen Markt mit einer Auswahl von drei Strategien zu erwerben. Das Management für die optimale Zusammensetzung der drei Asset Allocations liefert das renommierte Institut für Vermögensaufbau Dr. Andreas Beck in München.

Mit ETFs lässt sich Markowitz' Investmenttheorie einfach und kostengünstig umsetzen. Denn ETFs basieren auf der Erkenntnis, dass die Performance eines Wertpapierportfolios zu einem Großteil von der Auswahl der richtigen Anlageklassen und -märkte, weniger von der Einzeltitelauswahl abhängt. So belegen wissenschaftliche Studien, dass der Erfolg von Wertpapierdepots zu mehr als zwei Dritteln von der Länder- oder Branchenauswahl und nicht von einzelnen Werten abhängt.

Vermögensbegleitung

Richten wir an dieser Stelle noch einmal den Blick auf die Bank und bringen ETFs ins Spiel:

Erntete der Anleger vor nicht so langer Zeit am Bankschalter beim Thema ETF noch fragende Blicke, so bieten inzwischen einige Geldinstitute eigene ETFs an, bezeichnenderweise vereinzelt mit Ausgabenaufschlägen – Kosten, die zusätzlich verdient werden müssen.

Mit der Umsetzung der Finanz - und Vorsorgestrategie ist die Arbeit des Honorarberaters aber noch nicht getan. Die laufende Vermögensbegleitung ist ein wichtiger Prozess und sorgt dafür, dass die Finanzen der Mandanten sorgfältig und kritisch überwacht und bei Bedarf und neuen Entwicklungen entsprechend optimiert werden. Ein jährliches Anpassen (Rebalancing) der gewählten Asset Allocation ist notwendig und sorgt dafür, dass die ursprünglich vorgegebene Gewichtung der Anlageklassen über den gesamten Anlagezeitraum erhalten bleibt. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, Neuentwicklungen von ETFs, ob günstigerer in der Gebüh-

renstruktur oder breiter im Index, im Portfolio zu berücksichtigen, da der Markt sich hier ständig weiterentwickeln wird und der Anleger davon profitieren kann.

Um aber von Beginn an die Weichen richtig zu stellen, ist es empfehlenswert, sich gemeinsam mit einem Honorarberater Gedanken darüber zu machen, wie das eigene Geld langfristig angelegt werden sollte, um optimal zu profitieren. Eine gute Strategie reduziert zudem Anlagefehler. Und dank niedrigerer Gebühren hat der Anleger letztlich auch deutlich mehr vom Geld, als wenn er direkt und

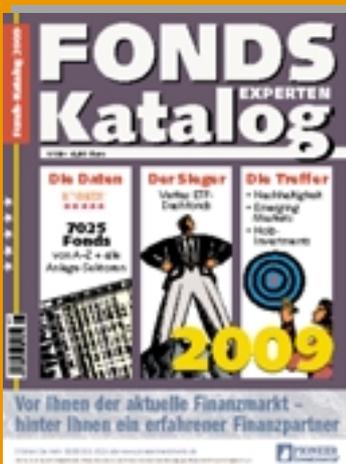
indirekt für die Provisionen der Bankberater aufkommen muss.



In Deutschland wird zwischen dem provisionsorientierten sowie dem honorarbasiererten Finanzvertrieb unterschieden. Ersterer ist für die vielfältigen negativen Auswüchse bis hin zum Ruin etlicher Kunden verantwortlich. Die Honorarberatung lebt nicht vom Produktverkauf. Ihre Dienstleistung heißt Beratung, unabhängig von Gesellschaften und Produkten.

Wissen ist Geld!

Fachbücher – Fachzeitschriften aus der Finanzwelt



www.promakler.de