



Finanzierungsberatung mit Honorar

Für viele ist in der Regel der Erwerb von Wohneigentum die finanziell bedeutsamste Entscheidung im Leben und ein wichtiger Baustein in der Altersvorsorge- und Vermögensplanung. Allerdings ist die Umsetzung dieses Zieles für die meisten ohne Fremdkapital, also mit der Aufnahme von kleineren oder größeren Schulden, nicht zu schaffen.

Um sich als Laie beim Erwerb von Wohneigentum über die Finanzierungsmodelle- und Konditionen beraten zu lassen, sehen viele Verbraucher ihre Hausbank oder Bausparkasse als erste Anlaufstelle. Alternativ nehmen sie Kontakt zu einem Finanzierungsvermittler oder ihrem Versicherungsvertreter auf. Die Beratung wird in der Regel kostenfrei, also umsonst, angeboten.

■ Die übliche Vorgehensweise

Täglich werden tausende solcher Beratungsgespräche zur Immobilienfinanzierung durchgeführt. Die Beteiligten an solchen Gesprächsrunden sind üblicherweise der Kunde, der einen Kredit aufnehmen möchte, und der Kreditgeber (Bank, Bausparkasse, Versicherung). Manchmal gibt es auch

einen zwischengeschalteten Vermittler. Die übliche Vorgehensweise ist in der Regel wie folgt:

Das Ziel des Kunden ist es, eine günstige und sichere Finanzierung zu bekommen. Bankberater und Vermittler zeigen sich auch gewillt, die Wünsche des Kunden zu befriedigen, haben aber im Hinterkopf noch andere Ziele zu berücksichtigen. Der Bankberater benötigt zur Rechtfertigung seines Gehaltes und der weiteren Karriereförderung eine gute Verkaufstatistik. Die Bank ist auf eine hohe Zinsmarge angewiesen, um die doch manchmal recht gierigen Besitzer (Aktionäre) in ihrem Gewinnstreben zu befriedigen. Der Vermittler wiederum kann auf die Provisionen nicht verzichten, weil er daraus seinen Lebensunterhalt bestreitet. Und natürlich haben 2.500,00 EUR

Provision eine andere Qualität als 250,00 Euro. Einig sind sich die Gesprächspartner nur, dass sie, jeder für sich, ein gutes Geschäft machen möchten. Tatsächlich stehen die Ziele des Einen im Widerspruch zu den Wünschen des Anderen. Niemand ist frei von Sachzwängen und jeder verfolgt sein eigenes Ziel.

Direktbanken: Direktbanken und günstige Vermittler können aufgrund der geringen Provisionsanteile keine zeit- und kostenintensive Beratung für den Kunden durchführen.

Bank: Die Kundenberater der Banken haben die Vorgabe, ausschließlich im Interesse der Bank zu beraten. Gleichzeitig wollen diese den Kunden auch nicht umfassend beraten, damit diese nicht anschließend beim Internet-Banker abschließen.

Bausparkasse/Versicherung: Der Bauspar- und Versicherungsvertreter wird – und das ist verständlich – vermutlich sein eigenes Produkt als das Beste anbieten.

Finanzierungsvermittler: Viele Vermittler und Berater propagieren nach außen Unabhängigkeit von einzelnen Geldgebern, entscheiden sich aber dann doch meist für den Anbieter, der die beste Provision bezahlt.

Für sich gesehen sind die einzelnen Beweggründe der Beteiligten sicher verständlich. Dennoch ist nicht einzusehen, dass sich dieses Durcheinander verschiedener Interessen auf dem Rücken des Kunden abspielt, der doch eigentlich nur eine günstige und sichere Finanzierung möchte. Aber es passiert jeden Tag unzählige Male. Und es kann nicht wirklich überraschen, dass sich viele unter solchen Voraussetzungen entstandene Beratungsergebnisse mit Nachteilen für den Kunden auswirken. Es ist vielmehr die logische Konsequenz.

Auch wenn Banken, Bausparkassen, Finanzierungsbroker usw. damit werben, dass ihre Dienstleistung kostenlos und unverbindlich sei: umsonst arbeitet niemand!

■ Finanzieren mit Honorarberatung

Die Alternative zu den vorherrschenden Vergütungssystemen ist ein Honorarsystem, bei dem vom Kunden ausschließlich die tatsächlich erbrachten Leistungen bezahlt werden. Im Kern geht es darum, ausschließlich die Bedürfnisse und Interessen des Ratsuchenden zum Gegenstand der Beratung zu machen. Die Umsetzung dieser guten Vorsätze ist möglich, weil die Honorarberatung auf Prinzipien basiert, die mit herkömmlichen Bedingungen, unter denen Finanzberatung üblicherweise stattfindet, radikal bricht.

Der Honorarberater vereinbart mit dem Kunden ein Stunden- oder Pauschalhonorar das in der Regel zwischen 100,00 bis 150,00 EUR oder 1 % der Darlehenssumme liegt. Im Gegenzug wird auf Provisionszahlungen verzichtet, was die Zinskonditionen reduziert. Die Finanzierung wird unter dem Strich deutlich günstiger für den Verbraucher und verbilligt sich dabei in etwa um 0,10 – 0,50 %. Schon bei einem Darlehensbetrag von 250.000 EUR sind das 250,00 – 1.250,00 EUR jährlich und auf eine Laufzeit von 20 Jahren ergeben sich hieraus Ersparnisse von 5.000,00 – 25.000,00 EUR. Das bedeutet: spätestens nach dem zweiten Jahr haben sich die Kosten für das Honorar schon wieder egalisiert.

Neben der Zinsersparnis legen Honorarberater aber vor allem auf die persönlichen Ziele und Wünsche des Kunden wert und arbeiten diese detailliert mit ihm aus.

- Stehen die aktuelle berufliche Planung und das Einkommen auf relativ sicheren Beinen?
- Reichen die Überschüsse aus den regelmäßigen Einnahmen aus, um neben den Lebenshaltungskosten die Darlehensraten bezahlen zu können?
- Ist die Finanzierung auch im Falle einer Berufsunfähigkeit oder schweren Krankheit abgesichert? Sollte dieses Szenario tatsächlich eintreten, kann das Finanzierungskonzept scheitern, ein Notverkauf der Immobilie kann die Folge sein!
- Ist die Zinsfestschreibung über 10 Jahre die richtige, oder kann im Einzelfall eine abweichende Zinsbindungsdauer Sinn machen?
- Ist es nicht ratsam, in Niedrigzinsphasen über 1 Prozent pro Jahr zu tilgen?
- Sind Sondertilgungsmöglichkeiten vereinbart – langen 5 bis 10 Prozent pro Jahr oder müssen sogar unbegrenzte Tilgungsmöglichkeiten vorhanden sein?
- Welche öffentlichen, günstigen Darlehen kann ich ausschöpfen?
- Macht die Beimischung von Fremdwährungskrediten Sinn?

Diese und viele weitere Fragestellungen spielen in der Entscheidungsfindung eine zentrale Rolle und sollten vor allen anderen Entscheidungen geklärt sein. Am Ende ist wichtig, dass die Finanzierung insgesamt und auf Dauer tragbar ist. Flexible Kreditbedingungen, sowie eine solide Ermittlung der tragbaren monatlichen Belastungen und eine entsprechende Begrenzung des Kaufpreises sind dabei von wichtiger Bedeutung.

■ Welche Leistungen erbringt ein Honorarberater?

Die Leistungen eines Honorarberaters setzen sich aus einem Baukastenprinzip zusammen. Welche Leistungen man in Anspruch nehmen will, hängt ausschließlich von den Wünschen des Kunden ab:

- Die Finanzierungsberatung ist objektiv und nicht auf den Abschluss von Darlehensverträgen ausgerichtet. Sie berücksichtigt die gesamte finanzielle und wirtschaftliche Situation des Kunden.
- Der Honorarberater stellt die Finanzierungsunterlagen zusammen und bereitet diese so auf, dass der Kreditnehmer mit diesen selbst Angebote von verschiedenen Banken oder Finanzierungsakletern einholen kann.
- Auf Wunsch des Kunden übernimmt der Honorarberater auch das Einholen von Angeboten und verhandelt Konditionen im Sinne des Kunden mit Darlehensgebern und Finanzierungsakletern.

- Der Honorarberater vergleicht die verschiedenen Finanzierungsangebote nach objektiven Gesichtspunkten.
- Er nimmt alle (oder fast alle) Formalitäten (Laufereien) dem Kunden ab.

Ein Honorarberater kann dem Kreditnehmer danach sagen,

- welche der Finanzierungsformen am Ende die preisgünstigste ist
- welcher Anbieter die effektiv niedrigsten Kosten hat
- welcher Anbieter die besten Konditionen hat
- welche Fallstricke es gibt

Die Honorarberatung bietet diese Lösung durch klar definierte Anforderungen an Berater und Beratung:

- Vor der eigentlichen Beratungstätigkeit vereinbaren Honorarberater und Kunde Beratungsumfang und Entlohnung.
- Im weiteren Beratungsverlauf ist der Berater frei von Eigeninteressen. Er handelt und berät ausschließlich zum Wohle des Kunden.
- Der Berater hat jegliche Interessenkonflikte zu vermeiden. Insbesondere die Annahme von Anbieter-Provisionen ist ihm nicht gestattet.

Es ist also gar nicht so viel, was die Honorarberatung ausmacht. Dennoch unterscheidet sie sich fundamental von der funktionsweise traditioneller Finanzberatung. Und hier schließt sich auch der Kreis zum Vergütungssystem „Finanzierungsberatung mit Honorar“. Die Bezahlung des Beraters ist nur in dieser Form denkbar.



■ Autoren
Davor Horvat, Finanzfachwirt (FH),
Honorarberater VDHI,
Geschäftsführer *aventus finance*

Torsten Überall,
Honorarberater VDHI,
Geschäftsführer *aventus finance*

■ Kontakt
aventus finance
Tel. 0721-915691-40
info@aventus-finance.de
www.aventus-finance.de