

Kapitalanlagen in der Honorarberatung



Die Kapitalanlagemärkte werden immer komplexer und vielschichtiger. Das zunehmende Produkt- und Informationsangebot sowie die im ständigen Wandel befindlichen ökonomischen und steuerlichen Rahmenbedingungen führen zu einer wachsenden Unübersichtlichkeit und Intransparenz. Welchen Mehrwert leistet in diesem Zusammenhang die Honorarberatung im Kapitalanlagebereich?

Die vergangenen zwei Jahre haben vielen Kapitalanlegern vor Augen geführt, welche Risiken sich hinter vermeintlich risikoarmen Zertifikate-Konstruktionen verbergen und dass die bloße Streuung von Anlagekapital über möglichst viele Anlageklassen nicht vor zumindest zwischenzeitlichen Verlusten schützt. Auch die vollkommenste Markowitz-Optimierung ändert hieran nichts. Die daraus folgende Unsicherheit sorgte in den vergangenen Monaten für immense Nachfrage nach vielleicht wiederum nur vermeintlich sicheren Anlagen in Form von Tages- und Festgeldern sowie Staatsanleihen. So bewegt sich der Tross alljährlich in sich wiederholenden Zyklen und die Lehre vom antizyklischen Handeln ist schon wieder vergessen.

Dass ich dieses Phänomen seit nun mehr als 20 Jahren beobachten darf, bestärkt mich darin, dass der homo oeconomicus als

der emotionslos und rational agierende Entscheider eine Theorie bleiben wird. Produktanbieter von Investmentfonds, Zertifikaten und Unternehmensbeteiligungen sowie die „Fachpresse“ werden es immer wieder schaffen, Produkte zu designen, die die gerade vorherrschende Meinung befördern und zum Erwerb von allerlei Unsinn verführen. Dies umso mehr, als die von den Produktanbietern in der Finanzkrise erlittenen Verluste kompensiert werden wollen und zu ungeahnter Kreativität im Verkauf führen.

Nicht nur, dass der Anleger die Funktionsweise in ihrer ganzen Komplexität kaum erfassen kann, fällt es mittlerweile auch den Profis zunehmend schwerer, die Entwicklung einzelner Produkte in sich verändernden Marktverhältnissen zuverlässig einzuschätzen. Dem Anleger bleibt in der Regel nichts übrig, als sich auf den „Berater“

zu verlassen. In keinem anderen Lebensbereich wird oft so sorglos auf die blumigen Anpreisungen der Verkäufer von derlei Produkten vertraut, nicht beim Kauf eines neuen Fernsehers oder gar des neuen Autos.

Dies spiegelt die zwar bröckelnde, aber latent immer noch vorhandene Ohnmacht der Anleger wieder, sich mit dem Thema Kapitalanlage und erst recht den einzelnen Produkten auseinander zu setzen. Die immer umfangreichere Protokollierung und Dokumentation von Anlageberatungen führt hier leider auch nur zum Teil zum Ziel, denn, so lange im Anlagebereich ein Produktverkauf stattfindet und die „Beratung“ über Provisionen vergütet wird, werden weiterhin viele Anlagen zwar anlagegerecht, aber eben nicht anlegergerecht sein.

■ Der Beratungsprozess

Hier können Sie als Anleger Ihrem Berater und vor allem sich selbst helfen, wenn Sie ihn vom Verkaufsdruck durch die Zahlung eines Honorars befreien. Nun wäre es zu einfach, den Vorteil der Honorarberatung im Anlagebereich mit dem Wegfall von Ausgabeaufschlägen, der systematischen Rückvergütung von Kickbacks und den im Vergleich geringeren Honoraren zu begründen. Das ist aber lediglich ein angenehmer Nebeneffekt für den Anleger – die eigentlichen Vorteile liegen in der Einstellung und der Motivation des Beraters und dem Beratungsprozess:

- ein Honorarberater hat nicht schon im Vorfeld zum Gespräch mit Ihnen die Produktempfehlung vorbereitet. Er nimmt sich Zeit, Sie kennen zu lernen, Sie einzuschätzen und festzustellen, ob er Ihnen mit seiner Leistung einen echten Mehrwert bieten kann
- er erörtert mit Ihnen gemeinsam Ihre gesamte finanzielle Situation und Ihre Ziele und leitet hieraus ab, welches Kapital zu welchen Zeiten verfügbar sein muss, welche Renditen und Sparquoten unter Berücksichtigung der Inflation erforderlich sind und stellt bei Bedarf einen individuellen Finanzplan auf, der all diese Faktoren berücksichtigt
- anschließend erörtert er mit Ihnen die realistischen Möglichkeiten, die sich an den Anlagemärkten bieten und welche Gefahren sich hinter einzelnen Anlageklassen wie z. B. Aktien, Renten, Immobilien, Be-

teiligungen etc. verbergen und analysiert in diesem Zusammenhang bereits vorhandene Anlagen

- erst nachdem Sie vollumfänglich mit den entscheidungsrelevanten individuellen und marktspezifischen Informationen versorgt sind, wird entschieden, wie es weiter gehen soll.
- entweder nehmen Sie lediglich die Beratungsleistung in Anspruch, kümmern sich selbstständig um die Umsetzung und ziehen ggf. situativ den Honorarberater wieder hinzu oder
- die Umsetzung erfolgt durch den Honorarberater. Nach eigener intensiver Marktrecherche und mit der nötigen Erfahrung stellt er die geeigneten Produkte zusammen – hierbei entscheiden Produkt-Klarheit und – Wahrheit, Qualität und natürlich die Kosten. Daher finden Exchange Traded Funds (ETFs) als typisch institutionelle Anlageprodukte häufige Anwendung
- nach ausführlicher Information über die einzelnen Produktlösungen und ihre Funktionsweise erfolgt erst die eigentliche Anlageentscheidung bzw. evtl. auch die Entscheidung für eine Vermögensverwaltung auf Honorarbasis
- in jedem Fall aber sind Sie als Anleger nach dem Kauf nicht alleine mit Ihren Anlagen. Aufgrund ständiger Marktbeobachtung und ausgefeilter technischer Unterstützung betreut der Honorarberater Ihre Anlagen fortlaufend und unterstützt Sie dabei, Risiken zu minimieren und Chancen zu nutzen. Gleichzeitig erfolgt regelmäßig der Austausch über Veränderungen Ihrer individuellen Situation, um Ihre Anlagen ggf. auch hierauf anzupassen
- hierbei gilt aber immer das Prinzip des homo oeconomicus: Möglichst frei von Emotionen, d. h. rational, ruhig und diszipliniert kommen wir gemeinsam zum Ziel – Ihrem Ziel

Sie sehen: Honorarberatung im Kapitalanlagebereich ist ein durchdachter und konsequent mit Ihnen gemeinsam durchgeführter Prozess, der nicht innerhalb eines lediglich einstündigen Verkaufsgesprächs erfolgt. Hier stehen Sie im Mittelpunkt und es ist lediglich die Aufgabe des Honorarberaters, verantwortungsvoll Zeit, know how und Erfahrung zur Verfügung zu stellen, um Sie in die Lage zu versetzen, vernünftige Entscheidungen zu treffen.

DIE OPTIMALE ANLAGESTRATEGIE

Nahezu täglich werden wir dazu aufgefordert, stärker Privatvermögen zu bilden – von Politikern, den Medien oder unserem Finanzberater. Aber wie funktionieren die Finanzmärkte eigentlich? Wissen wir, was wir tun, wenn wir eine Aktie kaufen oder eine Versicherung abschließen? Und: Tun wir das Richtige?



2007 · 228 Seiten · Gebunden
 €[D] 24,90/€[A] 25,60/SFr 44,00 (UVP)
 ISBN 978-3-593-38247-0



■ *Autor*
 Franz A. Böhke,
 Honorarberater VDH, Böhke & Compagnie Consultants KG

■ *Kontakt*
 Tel.: 0531 / 12057-40
 f.boehke@boehke.de · www.boehke.de