

Anlageberatung gegen Honorar – Worauf muss der Kunde achten?

Noch vor einem Jahr wollte der Großteil der Anleger kein Geld für eine Finanzberatung ausgeben. Nun in der Krise vertrauen viele der kostenlosen Beratung ihrer Banken nicht mehr und wollen unabhängigen Rat. Der kostet aber Geld. Woran man seine Qualität erkennt, darüber berichtet **Anja Dobrodinsky**.

Seit der Lehman-Pleite wissen viele Anleger, dass Banker selten unabhängig beraten und meist nur am Verkauf ihrer Produkte interessiert sind, denn dafür gibt es Provisionen. Die Alternative ist eine unabhängige Honorarberatung. Allerdings ist der Begriff „Honorarberater“ nicht geschützt. Es besteht deshalb die Gefahr, dass ein Berater neben den Honoraren vom Kunden auch Provisionen erhält. Der Verbund Deutscher Honorarberater VDH verpflichtet seine Mitglieder daher zu drei Grundsätzen, erklärt die **Honorarberaterin Claudia Bischof**:

"Ausschließlich das Know-How und der Zeitaufwand werden vergütet und es werden keine Provisionen von Dritten genommen, und das eigentliche Ziel der Honorarberatung ist eine nachhaltige Betreuung der Mandanten und nicht der Produktverkauf."

Wer das unterschrieben hat, darf den Titel „Honorarberater VDH“ tragen. Die Bonität der Berater wird regelmäßig geprüft. Außerdem müssen sie ausgebildete Finanzfachwirte sein. Dass die VDH-Mitglieder Provisionen ablehnen, macht die Geldanlageprodukte zwar transparenter und günstiger, schränkt aber die Auswahl ein, erklärt Erk Schaarschmidt, Finanzexperte der Verbraucherzentrale Brandenburg: "Es kann ja durchaus sein, dass verprovisionierte Produkte sehr gute Bedingungen haben, und aus diesem Grunde wird es sinnvoll sein, die ebenfalls mit einzubeziehen und eine Lösung zu finden, was mit den Provisionen geschieht."

Der Verbund der Honorarberater kennt das Problem und versucht deshalb, mit den Anbietern Tarife ohne Provisionen auszuhandeln, so genannte Nettotarife. Von denen gibt es bislang aber noch zu wenige. Deshalb bieten auch Honorarberater dem Anleger manchmal Produkte mit Provisionen an, erklärt **Claudia Bischof**:

"Er bekommt das erstattet. Das wird dann mit dem Honorar verrechnet. Bei Versicherungen gibt es ein Problem - das ist gesetzlich nicht erlaubt, da gibt es ein Provisionsabgabe-Verbot."

Hier bleibt Bischof nur, den Kunden auf die Provisionen hinzuweisen. Er muss dann entscheiden, ob er das Produkt trotzdem kaufen will. Eine unabhängige Honorarberatung kostet rund 150 Euro pro Stunde. Kauft der Kunde am Ende ein Produkt, zahlt er stattdessen 1 bis 2,5 Prozent der Anlagesumme. Beratung gibt es auch bei Erk Schaarschmidt und seinen Kollegen in den Verbraucherzentralen: "Bei uns kann man sowohl die Versicherungsberatung als auch die Altersvorsorge-Beratung durchführen lassen. Wir prüfen den Rundumschutz, was jemand benötigt, ob vorhandene Sachen noch zeitgemäß sind, noch den persönlichen Situationen entsprechen..."

Hier ist für die Beratung aber nur eine Stunde Zeit. Sie kostet zwischen 20 und 50 Euro.

