

Wieviel darf eine Honorarberatung kosten?

GELDANLAGE IM ALLGEMEINEN

Heute habe ich einen Artikel in der Süddeutschen Zeitung gelesen mit der Überschrift „Anlageberatung nicht teurer als ein Friseurbesuch“ (S. 29, Autor: Alexander Mühlauer). Darin wird eine Studie der Universität Mainz zitiert, deren Ergebnis ist:

„Viele Kunden trauen ihren Banken nicht mehr. Laut Umfragen würden sie zwischen 50 und 63 Euro für unabhängige Tipps bezahlen.“

Dieses Ergebnis ist in mehrerlei Hinsicht bizarr...

Sehr gute Beratung soll nichts kosten

Viele Menschen sind enttäuscht von ihren Bankberatern und wünschen sich eine qualitativ bessere Anlageberatung. Diese Qualität darf aber nicht mehr als 62 Euro kosten. Das ist bizarr. Denn es ist eigentlich ein Widerspruch in sich. Ganz ähnlich wie: Möbel sollen hochwertig sein, aber auch nicht teurer sein als beim Discount-Möbelhaus.

Viele Leute wollen Top-Qualität, wollen aber nichts dafür bezahlen. Bzw. umgekehrt: Sie geben nichts oder aberwitzig wenig aus, beschweren sich dann aber hinterher über schlechte Qualität. Entschuldigung, das nenne ich bizarr.

Genauso ist es mit Bankberatern oder anderen Finanzberatern, die vordergründig nichts kosten. Anleger wollen kein oder nur sehr wenig Honorar bezahlen, wundern sich aber, dass sie am Ende mit desaströsen Anlageprodukten abgespeist worden sind, bei denen es dem „Berater“ vor allem hintenrum um seine eigenen Provisionen geht.

Der Anleger muss eben für sich entscheiden: Will ich ein vordergründig kostenlose Anlageberatung, bei der sich der Berater über versteckte Provisionen finanziert? Oder will er eine Beratung, bei der er transparent weiß, was sein Gegenüber verdient? Klar muss jedem Anleger sein, dass es eine gute Beratung in keinem Fall umsonst geben kann.

Gesetzliche Anforderungen an die Anlageberatung

Der Gesetzgeber hat sehr hohe Anforderungen an eine korrekte Anlageberatung gestellt. Ein Anlageberater sollte folgendes erfragen:

- Einkommenssituation des Kunden
- Vermögenssituation des Kunden
- Seine Kenntnisse und Erfahrungen mit Anlageprodukten und Finanzdienstleistungen
- Seine Risikoneigung

Ferner ist der Anlageberater seit Januar 2010 gesetzlich dazu verpflichtet ein Protokoll des Beratungsgesprächs zu erstellen und dem Kunden auszuhändigen.

All das ist erheblicher (gesetzlich geforderter) Aufwand und erfordert eine gewisse Zeit. Will man diesen Anforderungen wirklich korrekt genügen, so ist das sicher nicht einfach mal so schnell in 15 Minuten zu erledigen.

Man vergleiche den gesetzlich geforderten Standard mit dem, was eine Vermögensberatung wohl kosten sollte: maximal 63 Euro. Das kann nicht funktionieren. Also entweder: Hoher gesetzlicher Standard plus entsprechende Kosten ODER Verzicht auf diesen Standard und geringere Kosten. Wer beides will: hohen gesetzlichen Standard UND sehr geringe Beratungskosten, stellt eine bizarre Forderung.

Womit sollte man im Minimum rechnen?

Meine Meinung ist, dass eine gute Anlageberatung im Minimum 125 Euro kosten muss, damit diese Dienstleistung für den Berater wirtschaftlich ist. Alles andere sind selbstzerstörerische Dumping-Preise. Deswegen nenne ich die Vorstellung, dass eine Anlageberatung 63 Euro kosten sollte für bizarr.

Ein Vermögensberater wird zu solchen Preisen sich nicht über Wasser halten können. Eine faire Beratung sollte aber für alle Beteiligten fair sein: Der Kunde sollte eine faire und korrekte Beratung bekommen und der Berater eine faire und adäquate Bezahlung.

Ich selbst brauche für eine typische Vermögensberatung zwei Stunden. Bei einem Stundensatz von 125 Euro, kostet eine solche Beratung dem Kunden 250 Euro. Ich halte das für einen korrekten Preis.

Noch ein Wort zur „Unabhängigkeit“

Ich muss fast lachen, wenn ich immer wieder höre, dass sich Kunden eine „unabhängige“ Beratung wünschen. Als wäre die „Unabhängigkeit“ ein Garant für Qualität.

Ich habe interessanterweise immer wieder mit Menschen zu tun, die auch mit angeblich „unabhängigen“ Beratern extrem schlechte Erfahrungen gemacht haben. Auch die Tatsache, dass sich jemand „Honorarberater“ nennt ist für sich noch keine Garantie für gute Beratungsqualität.

Wenn man ehrlich ist, muss JEDER zugeben, dass er/sie seine Abhängigkeiten hat. Im wahren Sinne des Wortes unabhängig ist niemand. Die Werbung damit, dass man „unabhängig“ sei, ist ein netter Werbetrick. Ursprünglich initiiert von solchen Finanzvertrieben wie den AWD, der sich inzwischen nach richterlichen Beschluss nicht mehr unabhängig nennen darf.

Es ist ein Werbetrick. Nichts weiter. Und bis heute gehen viele diesem Werbetrick auf den Leim.

Ich halte es für viel ehrlicher und korrekter, wenn man dem Kunden offen und transparent seine Abhängigkeiten aufzeigt. Wenn man das macht, weiß der Kunde, woran er bei dem Berater ist.

Schlimm hingegen finde ich es, wenn ein Berater vorgibt „unabhängig“ zu sein ohne es wirklich zu sein.

Fazit

Die Studie der Universität Mainz zeigt also folgendes: Die Anleger wünschen sich einen „unabhängigen“ Berater (den es faktisch nicht gibt), der sie qualitativ hervorragend berät für 63 Euro (was eine betriebswirtschaftliche Unmöglichkeit ist) und natürlich allen hohen gesetzlichen Anforderungen (Befragung und Protokoll) genügt. Bizarr.

Quelle: <http://dr-peterreins.de/2010/02/wieviel-darf-eine-honorarberatung-kosten/>