



Früher war die Welt noch in Ordnung. Da galt der Bankberater als Vertrauensperson, nicht nur in Geldfragen. Heute befürchten viele Kunden, dass die Beratung ausschließlich provisionsorientiert ist

ULSTEIN/REUP

Fürst Fugger ist der beste Berater

Institut für Service-Qualität testete 26 Anbieter in Deutschland

WAS MACHT EINEN guten Vermögensberater aus? Ein renditestarkes und krisensicheres Portfolio? Oder Service, Ambiente und Individualität? Das Deutsche Institut für Service-Qualität (DISQ) hält beides für wichtig – und hat 26 Vermögensverwalter in ganz Deutschland einem umfangreichen Test unterzogen. Das Ergebnis liegt der „Welt am Sonntag“ exklusiv vor: Bester Vermögensverwalter dieses Jahres ist Fürst Fugger aus Augsburg. Auf dem zweiten Platz liegt die Hamburger Sparkasse, gefolgt von der Liechtensteiner LGT Bank.

Der DISQ-Test ist sehr detailliert, sollte aber dennoch nur der groben Orientierung dienen. Denn wer einen guten Vermögensberater sucht, ist in der Regel an einer langfristigen Bindung interessiert. Und wie die verschiedenen Anbieter in Zukunft abschneiden werden, können die Tester nicht testen. Kunden des im vergangenen Jahr erstplatzierten Hauses Hauck & Aufhäuser werden also wohl kaum deshalb wechseln, weil es dieses Jahr nur auf Platz sechs liegt.

Untersucht wurden die zehn besten Anbieter aus dem vergangenen Jahr sowie die oberen aus der ewigen Bestenliste von Fuchsbriele und Elsterreport. Die Qualität des Anlageverhaltens wurde bei der Bewertung mit 60 Prozent gewichtet, der übrige Service mit 40 Prozent. Bei der Portfolioanalyse holte sich das DISQ Hilfe vom Institut für Quantitative Finanzanalyse. Das DISQ schickte einen Testkunden zu den Beratern. Dieser nahm Kontakt auf, erklärte seine „persönliche Vermögenssituation“ und ließ sich Lösungen präsentieren. Dargestellt wurde ein 34-Jähriger, dessen Eltern für 1,8 Millionen Euro ein Haus verkaufen und das Geld an ihn und seinen Bruder übertragen. Es sollten weitere Schenkungen folgen sowie die Verwertung eines Ferienhauses in den USA. Für manche Vermögensverwalter war das eine harte Nuss. Bei manchen Beratern hatte der Tester eigenen Angaben zufolge den Eindruck, es werde ein „Standardprogramm“ abgespielt. „Bei einer Vermögensverwaltung kommt es aber auf mehr an. Werden Währungsrisiken berücksichtigt, kann der Berater Steuerfragen beantworten, ist das Depot krisensicher, sind Spezialthemen wie Vermögensübertragung abgedeckt“, sagt Markus Hamer, Geschäftsführer von DISQ. „Wir haben ja auch deshalb den Schwerpunkt bei den Anlageverträgen auf ganzheitliche Kriterien gelegt. Denn grundsätzlich kommt man an ordentliches Portfolio häufig schon bei der Hausbank.“ Fürst Fugger überzeuget dabei durch ein gutes Abschneiden sowohl beim Portfolio unter ganzheitlichen Gesichtspunkten als auch beim sonstigen Service. Unter dem Strich habe das die beste Note ergeben. HSBC Trinkaus & Burkhard legten das beste Portfolio vor.

Allerdings konnte das DISQ die vorgelegten Portfolios nicht auf die tatsächliche Rendieträchtigkeit testen, da nicht alle Anbieter detaillierte Vorschläge mit Einzelteilen vorlegten. Zudem sind manche der Bewertungskriterien schon fast Geschmackssache. Moniert wird beispielsweise, wenn man ein Telefon 30 Sekunden warten muss, bis ein Gespräch zustande kommt. Bei Bank Sarasin wird ein Sprung im angebotenen Wasserglas bemängelt, außerdem die Tatsache, dass im Haus Umbauarbeiten stattfanden.

Einen positiven Trend konnten die Tester bei fast allen Instituten im Vergleich um Vorjahr ausmachen: „Die Vermögensverwalter gehen in den Anlageverträgen transparenter auf Kosten und Gebühren ein“, lautet die Erkenntnis. Nur noch etwa ein Fünftel mache so, was keine Angaben zu Kosten und Gebühren. **Michael Fabricius**

Ein positiver Trend konnten die Tester bei fast allen Instituten im Vergleich um Vorjahr ausmachen: „Die Vermögensverwalter gehen in den Anlageverträgen transparenter auf Kosten und Gebühren ein“, lautet die Erkenntnis. Nur noch etwa ein Fünftel mache so, was keine Angaben zu Kosten und Gebühren. **Michael Fabricius**

RANGFOLGE NACH QUALITÄT DER ANLAGEVORSCHLÄGE

- 1 Fürst Fugger Privatbank
- 2 HSBC Trinkaus & Burkhard
- 3 Hamburger Sparkasse
- 4 LGT Bank in Liechtenstein
- 5 BHF-Bank
- 21 UBS
- 22 Dr. Jens Erhardt
- 23 Feri Wealth Management
- 24 Sal. Oppenheim jr. & Cie.
- 25 Nassauische Sparkasse

Sie wollen beraten statt verkaufen

Immer mehr Banker verlassen ihre Filialen und machen sich selbstständig. Denn anstatt Geldanlagen auf Provisionsbasis zu verkaufen, wollen sie wieder näher an den Kunden rücken. Die Bezahlung erfolgt ausschließlich auf Honorarbasis

Von Heino Reents

25 JAHRE LANG war Matthias Krapp als Berater in einer niedersächsischen Genossenschaftsbank tätig, zuletzt sogar in leitender Position. Doch dann hatte er genug. Er kündigte und machte sich für einige Monate selbstständig als Honorarberater. „Ich hatte genug davon, bestimmte Zielvorgaben zu erfüllen und teure Produkte zu verkaufen“, begründet Krapp heute den Wechsel.

Mit seiner Abatus Honorarberatung will der 45-Jährige jetzt seine Kunden unabhängig beraten – ohne permanenten Verkaufsdruck. „Als ich vor 25 Jahren in die Anlageberatung begann, stand eindeutig die Beratung der Kunden im Vordergrund, nicht das Erzielen von Provisionen. Das hat sich leider in den vergangenen Jahren stark geändert. Die Banken haben sich zu Beraterbanken zu Vertriebsbanken gewandelt.“ Sie würden fast immer nur hausgemachte Produkte anbieten, an denen sie nicht mitverdienen.

Krapp ist kein Einzelfall: „70 Prozent aller neuen Honorarberater kommen aus Banken“, sagt Die Bank, Geschäftsführer des Verbundes Deutscher Honorarberater (VDH). Der starke Zulauf hat den VDH jüngst auch dazu bewogen, einen eigenen Geschäftsbereich „Honorar-Banker“ zu gründen. „Man darf es nicht unterschätzen. Es ist

für viele ein Riesenschritt vom wohlbehüteten Institut hin zur Selbstständigkeit“, so Rauch.

Die Zahl der Bankangestellten, die in die Honorarberatung wechseln wollen, wird nach Ansicht des VDH deutlich zunehmen – unter anderem weil angesichts der Konsolidierung der deutschen Banklandschaft Mitarbeiter entlassen werden, wie das aktuelle Beispiel Commerzbank/Dresdner Bank zeigt. Doch das ist nicht der einzige Grund: „Immer mehr Berater haben Schwierigkeiten, sich mit ihrer Bank zu identifizieren. Sie haben ursprünglich gelernt zu beraten, doch jetzt sind sie nur noch Befehlsempfänger und müssen die Absatzziele erfüllen“, sagt Rauch.

So auch Krapp, der sich auf den Bereich Vermögensverwaltung und -beratung fokussiert hat. „Der Verkaufsrückgang in der Bank war ein Teil enorm, der Frust entsprechend hoch“, erinnert er sich an seine Bankentätigkeit. Das ist jetzt anders. „Ich bin absolut begeistert“, sagt er. „Honorarberatung ist sowohl für den Kunden als auch den Berater die absolut faireste und transparenteste Lösung.“

VDH-Geschäftsführer Rauch schätzt, dass rund 15 Prozent der entlassenen Bankberater sich künftig selbstständig und mit eigenen Beratungsleistungen ihrer Bank Konkurrenz machen könnten. Derzeit sind 320 Unternehmen mit rund 1200 Beratern im VDH organi-

siert, der Marktanteil liegt nur bei etwa einem Prozent. „Das Thema Honorarberatung wird immer wichtiger, trotzdem glaube ich, dass es in absehbarer Zeit kein flächendeckendes Modell wird“, sagt Rauch. Er rechnet in den kommenden Jahren mit einer Zunahme auf mehr als 10 000 Honorarberater und einem Marktanteil von sieben bis zehn Prozent.

„Die Honorarberatung wird sich auf Dauer auch in Deutschland eta-

blieren“, sagt auch Martin Weber, Professor für Finanzwirtschaft an der Universität Mannheim. International sei das Beratungsmodell bereits längst ein Trend. Der zunehmende Wettbewerb wird sich nach Ansicht Webers langfristig auch auf die Preise auswirken. „Die Honorare werden sinken.“ Parallel dazu werde auch die Transparenz in Sachen Finanzberatung zunehmen.

Einen weiteren Schub für die Honorarberatung erwartet Expert

Weber durch die Finanzberatungsrichtlinie MiFID. Laut dieser müssen Finanzdienstleister ihre Kunden verstärkt über konkrete Kosten und Risiken ihrer Anlagen aufklären. „MiFID wird mehr Kunden in die Honorarberatung ziehen“, erwartet der Professor. Allerdings werde die Entwicklung nur langsam vorangehen. „Es ist immer noch viel Aufklärungsarbeit zu leisten“, sagt Weber. „Bislang scheitert das Wachstum daran, dass die meisten Menschen in Deutschland nicht bereit sind, für eine unabhängige Beratung etwas zu zahlen.“ Weber erwartet, dass künftig immer mehr Finanzinstitute zweigleisig fahren und die Honorarberatung neben der klassischen, provisionsgetriebenen Beratung anbieten wollen. Der Kunde hätte dann die Wahl, welches Modell er nimmt.

Diese Einschätzung deckt sich mit den Ergebnissen einer aktuellen Studie der Strategieberatung Simon-Kucher & Partners. Zwar setzt der Großteil der deutschen Banken derzeit keine Honorarberatung ein, trotzdem wird sich der Verkauf von Finanzprodukten ohne Provision bis 2015 etabliert haben. Davon gehen die befragten Entscheider deutscher Finanzinstitute aus. Allerdings gab zwei Drittel der Befragten zu, bislang nicht ausreichend auf die Einführung einer Honorarberatung vorbereitet zu sein. „Die Honorarberatung in Deutschland ist nicht nur ein

Trend, sondern wird zukünftig zum strategisch wichtigen Standard werden“, sind die Studien-Autoren Georg Wibber und Frank Niemeyer überzeugt. Besonders geeignet ist sie nach Meinung der Befragten für vermögende Kunden. Drei Viertel halten diese Form der Vergütung im Wertpapierbereich für einsetzbar, immerhin noch rund die Hälfte bei der Altersvorsorge.

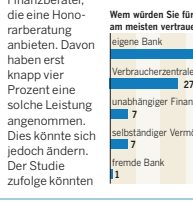
Bei der Frage, wie der Berater bezahlt werden soll, wird besonders die Erfolgsgebühr für sehr geeignet eingeschätzt. Aber auch die Vergütung nach Beratungsumfang und -leistung, die Abrechnung mit Rückvergütung bei Produktabschluss sowie die Abrechnung nach monatlicher oder jährlicher Pauschale sind Optionen. Auch Honorarberater Krapp kassiert für seine Dienste – je nach Vermögen – eine jährliche Pauschale von 1,1 bis zu 1,7 Prozent. „Weil aber sämtliche Rückvergütungen wie Bestandsprovisionen zurück an den Kunden fließen, liegt die Pauschale bei größeren Vermögen unter einem Prozent“, sagt Krapp.

Doch ganz so einfach ist es leider nicht: „Es gibt durchaus Trittbrettfahrer, die eine Beratungsgebühr nehmen, gleichzeitig aber auch die Provision kassieren“, warnt VDH-Chef Rauch eindringlich. Anleger sollten deshalb genau hinschauen und sichergehen, dass der vermeintlich unabhängige Berater nicht doch Provision einsteckt.

Honorarberatung noch nicht akzeptiert

IN DEUTSCHLAND NOCH UNBEKANNT

Wie die Marktforscher von Psychonomics herausgefunden haben, kennen lediglich 16 Prozent der Bundesbürger überhaupt Finanzberater, die eine Honorarberatung anbieten. Davon haben erst knapp vier Prozent eine solche Leistung angenommen. Dies könnte sich jedoch ändern. Der Studie zufolge könnten



sich rund ein Viertel der Deutschen eine kostenpflichtige Beratung anstelle von klassischen provisionsbasierten Konzepten vorstellen. Rund die Hälfte zeigt sich allerdings noch

abwartend und unentschlossen.

AM LIEBSTEN BEI DER BANK

Doch selbst wenn sich die Bundesbürger für eine Honorarberatung entscheiden würden, bevorzugter Ansprechpartner wäre in mehr als 50 Prozent der Fälle die eigene Bank. Nur sieben Prozent der Befragten würden sich zuerst an einen selbstständigen Berater wenden.

Mit dem richtigen Berater sind zwischen zwei und drei Prozent mehr Rendite drin

Auch für Kleinanleger lohnt sich die Zusammenarbeit mit einem Finanzprofi. Die Kunst ist jedoch, den richtigen Experten zu finden

EINE FEHLEINSCHÄTZUNG vieler Sparer ist die Annahme, eine entgeltliche Finanzberatung sei nur etwas für Besserverdienende. „Eine Finanzplanung lohnt sich in jedem Alter und auch bei einem geringen Vermögen“, sagt Michael Huber, Leiter des VZ Vermögenszentrums in Frankfurt. Je nach Höhe des verlangten Honorars, welches häufig zwischen 100 und 200 Euro pro Stunde liegt, dauert es bei einem geringeren Anlagebetrag naturgemäß länger, bis die Kosten wieder erwirtschaftet werden.

„Um rund zwei Prozent lässt sich die Rendite mithilfe eines kompetenten Beraters erhöhen“, erklärt Niels Nauhauser von der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg. Damit handelt es sich nach seinen

Berechnungen beinahe um eine Verdopplung, denn die Realrendite der deutschen Haushalte in den vergangenen 15 Jahren betrug laut Bundesbank rund 2,3 Prozent. Möglich wird dieses Renditeplus beispielsweise deshalb, weil ein guter Finanzberater zunächst empfindlich einen teuren Kredit zurückzuführen statt einen neuen Sparplan abzuschließen, oder kostenintensivere Produkte auswählt.

Die Honorarberatung allein garantiert jedoch keinen Erfolg. Denn letztlich entscheidet vor allem die Qualität des Beraters über die Wertentwicklung der Geldanlage. Deshalb sollten Sparer folgende Kriterien im Auge behalten:

■ Es ist empfehlenswert, vor der Entscheidung für einen Berater

dessen Referenzen zu überprüfen. Das gehört sicherlich noch nicht zum Standard, aber ein guter Berater wird sich wohl kaum scheuen, nach Rücksprache zufriedene Kunden zu nennen.

■ Grundvoraussetzungen sind eine qualifizierte Ausbildung und Erfahrung. Ein Anhaltspunkt kann die Weiterbildung zum Certified Financial Planner (CFP) sein. Dabei handelt es sich nicht um das Bestehen einer einmaligen Prüfung. Alle zwei Jahre müssen Finanzberater erneut nachweisen, dass sie sich fachspezifisch weitergebildet haben. Unter www.fpsb.de sind zertifizierte Finanzplaner nach Postleitzahlen geordnet abrufbar.

■ Mit wie vielen Produktanbietern arbeitet der Finanzberater zusam-

men? Idealerweise ist er bei seiner Auswahl frei, um individuelle Strategien zu entwickeln.

■ Bereits im ersten – häufig kostenlosen – Gespräch zeigt sich die Qualität eines Beraters. „Er sollte zunächst ein guter Zuhörer sein und die richtigen Fragen stellen“, sagt Finanzexperte Huber. Dabei hat Fachhinessich in der Unterhaltung nichts zu suchen. Informationen sollte der Berater zum aktuellen Finanzstatus, den Rentenansprüchen, der Vermögensstruktur und den persönlichen Zielen erfragen. „Denn wer in einigen Jahren eine Immobilie erwerben möchte, wird sinnvollerweise auf den Abschluss eines langfristigen Sparplans verzichten“, sagt Verbraucherschützer Nauhauser. Erst im zweiten Ge-

spräch sollte der Berater Empfehlungen aussprechen, ansonsten droht eine Beratung von der Stange. „Dann gehören auch ausdrückliche Hinweise auf die Chancen und Risiken der empfohlenen Strategie oder des bevorzugten Produktes dazu“, sagt Huber. Eine regelmäßige Überprüfung der Strategie – mindestens einmal jährlich – ist empfehlenswert.

■ Es sollte ein Protokoll des Beratungsgesprächs erstellt werden. Man kann dafür auch einen Vordruck zu Hilfe nehmen. Beispielsweise das Formular der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg (abrufbar unter www.vz-bawue.de/mediabg/30522a.doc).

■ Niemand sollte sich bei einer Kaufentscheidung mit einem Ver-

prospekt zufriedengeben. Stattdessen ist es wichtig, sich die Risiken und Chancen des Investments sorgfältig erklären zu lassen.

Eine goldene Regel lautet: Nie in ein Finanzvehikel investieren, das man selbst nicht versteht oder das der Finanzberater nicht verständlich erklären kann. ■ Zu einer Kaufentscheidung sollte sich niemand drängen lassen. Seriöse Berater geben genügend Zeit für eine fundierte Entscheidung. ■ Honorarberater sollten keine Provisionen erhalten beziehungsweise diese immer an ihren Kunden weiterreichen. ■ Wer mit seinem Finanzberater länger als ein halbes Jahr unzufrieden ist, sollte sich besser nach Ersatz umsehen. **Alexandra Baur**