

So finden Sie einen guten Finanzberater

Nur wenige Berater handeln im Interesse ihrer Kunden.
Worauf es bei der Auswahl ankommt.

Von Hartmut Walz

Wann immer es um Fragen rund um das Thema Geld geht, gibt es für Sparer und Anleger zwei Möglichkeiten: erstens, sich selbst schlau zu machen. Oder zweitens, sich beraten zu lassen.

In beiden Fällen sind unabhängige, neutrale Informationen wichtig. Wer sich selbst schlau macht, sollte daher darauf achten: Wer ist der Informationsgeber? Wer steckt tatsächlich dahinter? Welche Motivation und Interessen hat er? Aufschluss bietet oft der Blick in das Impressum der betreffenden Quelle oder der Website.

Nicht selten steckt hinter dem peppigen Internetauftritt, in dem die Besucher auch gerne geduzt werden, eine Bank, ein Versicherer – oder ein Finanzverlag, der primär von den Anzeigen seiner Kunden wie Banken und Versicherern profitiert. Oft verweist die Website auch auf Links von Werbepartnern und bekommt dafür Vermittlungsprovisionen. Das sind allesamt Marktteilnehmer, die am Verkauf von Finanz- und Versicherungsprodukten verdienen.

Wer sich beraten lassen möchte, steht vor der Herausforderung, einen kompetenten und fairen Berater zu finden. Statt eines Verkäufers ist ein Einkaufshelfer gesucht. Dieser sollte allein vom Kunden bezahlt werden. Er soll per Honorar bezahlt werden und nicht auf Grundlage von Provision vermitteln.

Warum? Nur echte Honorarberatung, die im Kundeninteresse ist, kann ergebnisoffen funktionieren. Der Kunde benötigt jemanden, der ihm am Ende auch sagen kann: „Es ist alles gut so, Sie brauchen keine neuen Verträge.“ Oder: „Bauen Sie erst einmal Ihre Schulden ab und schaffen eine Liquiditätsreserve auf einem Tagesgeldkonto.“ Oder auch: „Diese Glasbruchversicherung braucht kein Mensch, die können Sie kündigen.“ Bei all diesen Empfehlungen wird kein Finanzprodukt verkauft und kein Versicherungsvertrag unterschrieben. Der Berater erhält allein für seine Beratungsleistung sein Geld, ganz wie eine Rechtsanwältin oder ein Steuerberater.

Dagegen muss ein Finanzprodukteverkäufer am Ende des Kundenkontaktes etwas verkaufen. Sonst erhält er keine

Provision, verdient also kein Geld. Das ist der Interessenkonflikt, in dem provisionsvergütete Vermittler, Versicherungsvertreter und auch Bankangestellte zwangsläufig stecken. Das sind keineswegs schlechte Menschen. Nur macht es ihnen die Vergütungs- und Anreizstruktur kaum möglich, im wahren Interesse des Kunden zu handeln.

Um einen echten Honorarberater zu finden, hilft der Blick ins Impressum einer Webseite oder anderen Quelle. Dieses zeigt, mit wem man es eigentlich zu tun hat. Und nun wird es etwas knifflig. Denn nicht jeder, der sich zum Beispiel Finanzberater, Bankberater, Allfinanzberater oder Vermögensberater nennt, ist ein echter Berater. Die meisten Begriffe sind nicht geschützt – die Verwirrung ist groß. Kunden müssen daher unbedingt auf die richtige Zulassung achten.

Letztlich weisen in Deutschland nur folgende fünf gesetzlich geschützte Bezeichnungen echte Honorarberater aus. Wichtig ist dabei jeweils diese ganz genaue Berufsbezeichnung: Im Bereich der Geldanlage heißt es „Unabhängiger Honorar-Anlageberater nach § 93 WpHG“ oder „Honorar-Finanzanlagenberater nach 34h GewO“ (der Buchstabe h ist wichtig). Für Versicherungen einschließlich der Altersvorsorge lauten die Bezeichnungen „Versicherungsberater nach 34d Abs.2 GewO“ (Absatz 2 ist wichtig, nur dieser garantiert einen echten Berater) und „Rentenberater nach 10 Abs.1 S.1 Nr.2 RDG“. Und im Bereich Wohnimmobilienkredite sind es die „Honorar-Immobilienkreditberater nach 34i Abs.5 GewO“ (Absatz 5 ist wichtig).

Nur diese fünf Berater erfüllen die Vorgaben einer unabhängigen, also kundenorientierten Honorarberatung. Sie dürfen keine Provisionen oder Zuwendungen von Dritten wie etwa Versicherern oder Finanzanbietern erhalten oder sonst von



In der Fabel von Äsop legt eine Gans jeden Tag ein goldenes Ei.

Fotos Mauritius, Shutterstock

ihnen abhängig sein. Monetäre Zuwendungen Dritter muss der Berater unverzüglich nach Erhalt und ungemindert an den Kunden weitergeben.

Damit hat der Kunde immerhin genaue gesetzliche Begrifflichkeiten der Zulassungen für die Beratersuche zur Verfügung. Bleibt also die Frage: Wie findet man einen solchen Berater?

Für unabhängige Honorar-Anlageberater nach § 93 WpHG führt die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) offizielle Listen, zum Beispiel das Register unabhängiger Honorar-Anlageberater oder das Register der vertraglich gebundenen Vermittler.

Für die Suche nach Honorar-Finanzanlagenberatern nach 34h GewO habe ich eine Liste erstellt, welche Interessierte kostenlos nutzen können: <https://hartmutwalz.de/honorar-finanzanlagenberater/>. Sie ist neutral, werbefrei, qualitätsgesichert und ohne Bezahlungen oder Ähnliches durch die gelisteten Berater. Die Liste wird von mir fortlaufend aktualisiert.

Für Versicherungs- und Rentenberatern können Interessierte bei deren Bundesverbänden recherchieren – so auf der

Internetseite des Bundesverbandes der Versicherungsberater e.V. und der Webseite des Bundesverbandes der Rentenberater e.V. Zu Honorar-Immobilienkreditberatern ist mir keine Liste bekannt.

Um die Zulassung des Honorarberaters nachvollziehbar zu gestalten, müssen sowohl Berater als auch Makler und Vermittler die Art ihrer Zulassung sowie ihre individuelle Registrierungsnummer im Impressum ihrer Website angeben. Diese Registrierungsnummer können Verbraucher in öffentlichen Registern überprüfen. Doch auch hier gibt es Tücken, da es viele verschiedene Register sind. So gibt es zum Beispiel die oben erwähnten Register bei der BaFin. Hinzu kommen das Vermittlerregister der Deutschen Industrie- und Handelskammer und schließlich die Rentenberater im Justizportal des Bundes.

Es ist also nicht einfach, aber auch nicht unmöglich. Sparer und Anleger sollten diese Möglichkeiten nutzen. Auf diese Weise enttarnen sie schwarze Schafe, die sich auf ihrer Internetseite beispielsweise als Berater bezeichnen, aber keine echten Honorarberater sind. Womit die letzte Frage zu beantworten wäre: Wie werden

Honorarberater vergütet? Sie werden allein vom Kunden vergütet – entweder nach Stunden, pauschal oder prozentual vom Beratungsvolumen. Leider gibt es für die oben genannten Honorarberater keine Honorar- oder Gebührenordnung, wie sie beispielsweise für Architekten, Rechtsanwälte oder Steuerberater existieren. Eine transparente Vereinbarung zwischen Kunde und Berater über die Vergütung sollte selbstverständlich sein.

Natürlich ist auch Honorarberatung nicht frei von Eigeninteressen. So könnte ein Berater bei Vereinbarung eines Stundenhonorars versuchen, die abrechnungsfähigen Stunden zu erhöhen oder gar nicht benötigte Hintergrundstunden abzurechnen. Letztlich sieht sich der Kunde der grundsätzlichen Problematik eines jeden Beauftragungsverhältnisses gegenüber. Hier hilft es, wenn er genauso aufmerksam bleibt wie bei Handwerkern oder anderen Dienstleistern auch.

Insgesamt bleibt festzustellen, dass die Fehlanreize bei der Honorarberatung jedoch erheblich schwächer ausgeprägt und leichter zu durchschauen sind als im höchst intransparenten Provisionsvertrieb, wo verschiedene, zum Teil nicht erkennbare Provisionen sowie versteckte Zahlungen und Zuwendungen im Hintergrund an die Vermittler fließen.

Der Mehrwert einer kundenseitigen Beratung ergibt sich letztlich aus der fachlichen Kompetenz des Beraters, verknüpft mit dessen Ehrlichkeit, Ethos und der unbedingten Vertretung der Kundeninteressen. Der Berater sollte eine gute fachliche Qualifikation und einschlägige Branchenerfahrung haben. Er sollte marktumfassende Problemlösungen anbieten und für Fragen außerhalb seiner Kernkompetenz, rechtliche oder steuerrechtliche Angelegenheiten auf ein vertrauenswürdiges Netzwerk an Kooperationspartnern zurückgreifen können. Daneben sollte er sich ehrlich, offen, fair und transparent verhalten.

Gute Beratung ist ihr Geld wert. Wichtig ist, dass der Berater allein für den Kunden, also einkaufsorientiert handelt. Vermeintlich Kostenloses hingegen war schon immer besonders teuer – und wer angeblich ohne jegliche Kosten berät, ist in Wahrheit ein Verkäufer.

Hartmut Walz ist Professor an der Hochschule für Wirtschaft und Gesellschaft Ludwigshafen am Rhein.