

Finanzberater des Vertrauens gesucht

Gute Vermögensplanung gibt es nur gegen Honorarzahlung

Viele Privatanleger kümmern sich zu wenig um eine kompetente Finanzberatung. Gutgläubig regeln sie alles bei der Hausbank. Dabei gibt es immer mehr unabhängige Vermögensverwalter und Finanzberater, die auf Honorarbasis arbeiten. Der Vorteil dort: Bei der Fondsvermittlung fallen, anders als bei Banken, keine Ausgabeaufschläge an, die bei Aktienfonds meist fünf Prozent betragen. Zudem kann der Kunde davon ausgehen, dass er unabhängig beraten wird – dafür zahlt er ja das Honorar. „Das Problem war bislang, dass viele Privatanleger für die Beratung kein Geld ausgeben wollten“, sagt Lutz Gebser, Vorstand des Verbands unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland (VuV).

Doch das dürfte sich spätestens mit der EU-Richtlinie Mifid ändern: Ab 2008 müssen Vermittler alle versteckten Kosten offen legen, was die Unabhängigen weiter stärken dürfte. Die abschlussorientierte Beratung wird verdrängt von der Betreuungs-Beratung, die in der Schweiz und in den USA schon länger die Regel ist. Hierzulande allerdings gestaltet sich die Suche nach dem Geldexperten des Vertrauens schwierig, da kaum Werbung für die Honorarberatung gemacht wird.

Dabei ist der Bedarf an Finanzberatung riesengroß. Denn während für Vermögen über €100.000 Anlagesumme genügend Vermögensverwalter ein Mandat übernehmen würden, sind bei kleineren Vermögen besonders die wenigen unabhängigen Finanzberater gefragt, die nach Kundenvorgaben eine Strategie ausarbeiten und diese gemeinsam mit dem Kunden umsetzen. Gerade bei vergleichsweise niedrigeren Summen ist die Auswahl der richtigen Fonds entscheidend. Da es in Deutschland Tausende Fonds gibt, kann die Beraterleistung, das beste Produkt auszuwählen, gar nicht hoch genug eingeschätzt werden. Wenn Anleger einen schlechten Immobilienfonds verkauft bekommen und darauf noch fünf Prozent Ausgabeaufschlag bezahlt haben, wird das über Jahre hinweg nicht mehr reingeholt.

Die klassischen Provisionsberater merken, dass eine unabhängige Beratung die Zukunft ist. Auch die Großbanken müssen umdenken. Denn gerade in deren Vermögensverwaltungen werden Fonds noch häufig umgeschichtet, was Umsatz für die eigene Handelssparte bringt. In vielen Fällen kann durch solche Umschichtungen die Anlegerrendite deutlich sinken. Dies ist bei Honorarberatungen ausgeschlossen.

Nähere Auskünfte zu unseren Honorarmodellen im Vergleich mit Großbanken, Privatbanken, und Vermögensverwaltern geben wir Ihnen gerne im persönlichen Gespräch. Sie erreichen uns montags bis freitags von 9:00 bis 18:00 Uhr unter 06201-25609-0.

Eine Information der Fondsbroker AG, Talstraße 2, 69493 Hirschberg