

KONJUNKTUR

Erfreuliche Frühindikatoren für die US-Wirtschaft

Börsen-Radar, Seite 52

ANLAGEFONDS

Verschmähte Aktienfonds – beliebte Obligationenfonds

Portfolio, Seite 53

LEIBRENTENVERSICHERUNGEN

Steuern und tiefe Zinsen machen Policen unattraktiv

Private Finanzen, Seite 54

Swiss-Market-Index	6626.31	▲	-2.36%
10-jähriger Eidgenosse	0.49	▲	-0.09
1 Euro in Franken	1.2098	▲	-0.03%
Goldpreis (\$/Unze)	1708.60	▲	-0.05%

WOCHEBEREINIGUNG
STAND: 24.10.12 11:31 UHR MESE

Offensive der Honorarberater

Im Finanzgeschäft ist für Anleger und Sparer guter Rat teuer – aber schlechter erst recht

Honorarberater gelten als gute Alternative für Anleger und Sparer, die bei Investitionen unabhängigen Rat suchen. Nicht alle Vertreter der zuletzt gewachsenen Branche halten aber, was sie versprechen.

Michael Ferber

Im März dieses Jahres hat die Zeitschrift «Reader's Digest» wieder einmal ihr Ranking der «vertrauenswürdigsten Berufe» in 15 europäischen Ländern veröffentlicht. Ganz vorne lagen die Feuerwehrleute, dicht gefolgt von den Piloten und den Krankenschwestern. Unter den 20 vorgegebenen Berufen schnitten Politiker, Autoverkäufer, Fussballer und Gewerkschaftsführer am schlechtesten ab. Wenig Vertrauen brachten die befragten Konsumenten auch den Finanzberatern entgegen, die in dem Ranking auf Platz 16 landeten. Nur 26% der Befragten sagten, sie hätten ein «sehr hohes» oder «ziemlich hohes» Vertrauen in diesen Berufsstand.

Dass die Anleger Finanzberatern gegenüber vorsichtig sind, kann man ihnen nicht verübeln. Viele Bürger hat das Vertrauen in Branchenvertreter in den vergangenen Jahren viel Geld gekostet, beispielsweise durch Verluste mit teuren, komplizierten Geldanlageprodukten. Auch wird immer mehr Bürgern bewusst, wie das Finanzgeschäft grösstenteils funktioniert. Angeblich unabhängige «Berater» sind letztlich oftmals nicht mehr als Verkäufer, die ohne Rücksicht auf die Bedürfnisse des Kunden die Finanzprodukte loswerden wollen, an denen sie am meisten verdienen. Ausserdem nehmen viele Berater hinter dem Rücken des Kunden Provisionen von den Anbietern der Geldanlage-Produkte ein. Durch solche versteckten Gebühren kommt die Kunden die vordergründig «kostenlose Beratung» oft sehr teuer zu stehen.

An diesen Mechanismen sind die Anleger und Sparer auch selbst schuld, schliesslich sind die meisten von ihnen nicht bereit, für eine Finanzberatung direkt zu bezahlen. Bei einigen hat sich

«Die Anleger treten den Finanzberatern bis anhin eher vorsichtig und misstrauisch gegenüber.»

die Einstellung hier allerdings zuletzt geändert. Dies zeigt sich daran, dass die Honorarberatung, bisher ein klarer Nischenmarkt, vielerorts an Zulauf gewinnt. Hier lassen sich die Vermögensberater für ihre Dienstleistung direkt vom Kunden entlohnen und versprechen diesem dafür die «unabhängige» Beratung. So sollen Kunden die für sie am besten geeigneten Finanzprodukte erhalten. In jüngster Zeit werben mehr und mehr Unternehmen damit, ein solches Geschäftsmodell zu betreiben.

In Deutschland gibt es sogar einen Verbund Deutscher Honorarberater (VDH). Gemäss dessen Geschäftsführer Dieter Rauch gehören dem VDH 450 Unternehmen mit mehr als 1400 Honorarberatern an. Im Jahr 2010 wurde im nördlichen Nachbarland auch der Berufsverband Deutscher Honorarberater gegründet, der als Ansprechpartner für die Politik dienen soll. Laut Rauch ist in Deutschland ausserdem ein Honorarberatergesetz in Vorbereitung. Dieses soll Eckpunkte zur gesetzlichen Regelung der Branche definieren. Den Schweizer Markt schätzt Rauch als «stark provisionsgetrieben» ein.



Bei der Finanzplanung müssen sich Kunden gegen die Krakenarme der Verkäufer wehren.

ILLUSTRATION SÉBASTIEN THIBAUT

Hierzulande ist der Sektor der Honorarberater noch klein. Eine Branchenvertreterin ist beispielsweise Anita Rüeßegger aus Mörschwil. Die ehemalige Bankerin hat sich Anfang des Jahres mit ihrem Unternehmen Rüeßegger Vermögensarchitektur selbständig gemacht. Sie kritisiert den «grundsätzlichen Interessenkonflikt», dem Banken unterliegen – nämlich dem zwischen dem Verkauf von Produkten und der unabhängigen Beratung. Auch viele unabhängige Vermögensverwalter (UVV) seien lediglich verlängerte Arme der Banken. Ausschalten lasse sich dieser Interessenkonflikt nur, wenn der Berater auf ein Zeithonorar arbeite, vergleichbar mit einem Anwalt. Dann könne man dem Kunden auch einmal raten, in einem bestimmten Marktumfeld Cash zu halten – einen solchen Rat würde man aus ihrer Sicht in einer Bank nie erhalten. Rüeßegger kritisiert überdies die derzeitige Qualität der Anlageberatung bei Banken und UVV. Diese hätten zu wenig gut ausgebildete Mitarbeiter. Wissenschaftliche Kenntnisse über Geldanlage brauche man dort aber kaum, da man dieses ohnehin kaum anwenden könne, sagt Rüeßegger. Letztlich sei es die Aufgabe eines Bankberaters, möglichst viel Neugeld von Kun-

den zu bringen und Produkte zu verkaufen. Danach richte sich hauptsächlich auch sein Bonus.

Einige Banken haben auf die im Zuge der Finanzkrise lauter gewordene Kritik unterdessen mit Verbesserungen bei der Ausbildung ihrer Berater reagiert. Die Bedeutung des Themas «Rückgewinnung des Kundenvertrauens» nimmt zu. Die Grossbank UBS beispielsweise lässt die Ausbildung und Schulung ihrer Kundenberater neuerdings staatlich akkreditieren. Die Anforderungen an die Kundenberater seien sicher gestiegen, teilte ein Sprecher mit. Alle Berater würden deshalb ausgebildet und zertifiziert, jene in leitenden Positionen würden ein Master-Programm absolvieren. Für echten Mehrwert seien die Kunden auch in Zukunft bereit, den angemessenen Preis zu zahlen, zeigt sich der Sprecher der Grossbank überzeugt.

In jedem Fall ist bei der Auswahl von Finanzberatern Vorsicht geboten. Laut dem Genfer Finanzberater Alexandre Arnäck, Autor des Buchs «Heal Your Investments. A Story Your Banker Will Never Tell You» und selbst in der Branche tätig, lassen sich auch viele Honorarberater trotz angeblicher «Unabhängigkeit» mit Provisionen von Produkte-

Anbietern bezahlen. Solche Berater verdienen also doppelt: Sie verlangen einerseits ein Honorar für die Beratung und kassieren gleichzeitig «kickbacks». An einer individuellen Prüfung des Finanzberaters führt also kein Weg vorbei. Im Zweifelsfall sollten Kunden ihren Berater direkt fragen, ob er Provisionen von der Finanzbranche einnimmt. Arnäck rät, den Vertrag mit

«Manche Honorarberater lassen sich sowohl für die Beratung als auch mit Provisionen bezahlen.»

dem Berater zu überprüfen. Sei darin nicht schwarz auf weiss festgehalten, dass dieser auf Provisionen verzichte, sei dies im Allgemeinen auch nicht der Fall. Laut Arnäck fahren Anleger am besten, wenn sie sich schriftlich bestätigen lassen, dass der Berater keine Provisionen oder «kickbacks» kassiert, dass er diese gegebenenfalls offenlegt und dem Kunden zurückbezahlt. Noch besser wäre es aus seiner Sicht, sich dies von der Prüfungsgesellschaft des Beraters bescheinigen zu lassen.

Das Thema Fehlberatung von Anlegern und Sparern hat in den vergangenen Jahren auch politisch einige Wellen geschlagen. In der Schweiz hat die Finanzmarktaufsicht Finma im Februar das «Positionspapier Vertriebsregeln» veröffentlicht. Bis Herbst 2013 wird im Eidgenössischen Finanzdepartement (EFD) die Vorlage zur Vernehmlassung für das neue Finanzdienstleistungsgesetz erarbeitet, das die regulatorischen Anforderungen möglichst einheitlich gestalten und den Anlegerschutz verbessern soll. In Teilen dürfte sich dieses an der EU-Richtlinie Mifid II orientieren, die die Beratung von Kunden im Finanzbereich reguliert. Beobachter wie Arnäck sehen Mifid II indessen kritisch. Auf dem Papier sehe die Richtlinie gut aus, doch in der Praxis werde sie wohl wenig bewirken, sagt er. Eine klare Regelung wäre aus seiner Sicht, dass Finanzunternehmen, die Provisionen einnehmen, ihre Mitarbeiter nicht mehr als «Berater» bezeichnen dürften. Unter Mifid II dürfte dies aber weiterhin möglich sein.

MÄRKTE UND MEINUNGEN

Das Jahr der Firmen-Anleihe

Anne-Barbara Luft · Für alle, die es noch nicht mitbekommen haben: 2012 ist das Jahr der Unternehmensanleihe. Keine andere Anlageklasse erfreut sich einer vergleichbaren Beliebtheit. Die tiefen Zinsen für Staatsanleihen führen zu der Suche nach ein wenig Rendite. Vor allem institutionelle Anleger investieren grosse Summen sowohl bei Neuemissionen als auch am Sekundärmarkt. Auch Fonds und ETF (Exchange Traded Funds, börsengehandelte Indexfonds) mit dem Anlageschwerpunkt Unternehmensanleihen verbuchen rekordhohe Zuflüsse. Inzwischen werden mehr als 700 Obligationen-ETF gehandelt – fast doppelt so viele wie noch im Jahr 2009. In den ersten sieben Monaten dieses Jahres flossen dieser Anlageklasse über 44 Mrd. \$ zu. 60% der Zuflüsse wurden von ETF mit Anlageschwerpunkt Firmen-Bonds generiert. Erste Mahner sehen hier daher die Bildung einer Blase. Denn inzwischen haben auch zahlreiche private Investoren diese Anlageklasse entdeckt. Angelockt werden sie, nach Ansicht von Marktbeobachtern, vor allem von der Annahme, dass Firmenanleihen ein geringeres Risiko bergen als Aktien und gleichzeitig eine höhere Rendite erzielen würden. Dabei scheinen die Investoren eine Reihe von Risiken zu ignorieren. Denn hier kommt schon die erste schlechte Nachricht: Die Renditen für Unternehmens-Bonds sind gar nicht mehr so attraktiv. Wegen der hohen Nachfrage sind diese stark gefallen, und Bonds sind inzwischen alles andere als günstig.

Ein drohendes Anziehen der Inflation stellt ein weiteres Risiko dar, das von der weiterhin expansiven Geldpolitik der Notenbanken in Europa und den USA verstärkt wird. Unter diesem Gesichtspunkt gewinnen Aktien mit interessanten Dividendenrenditen vergleichsweise an Attraktivität. Zudem sollten Anleger nicht vergessen, dass die Zinsen nicht für immer so tief bleiben werden. Bei einem Zinsanstieg werden die Besitzer von Unternehmensanleihen Kurseinbussen erleiden. Denn sobald Anleihen mit höheren Coupons am Markt neu emittiert werden, will niemand mehr die Titel mit den tiefen Verzinsungen von heute haben. Wer jetzt meint, dass dies ja alles kein Problem sei, weil man die Titel ohnehin bis zum Verfall halten wolle, dem sei in Erinnerung gerufen, wie schnell die Ausfallraten in Zeiten einer schwächeren Konjunktur steigen.

ANZEIGE

NZZ Weiter gedacht.

Bücher, DVDs
und NZZ-
Geschenkartikel

Öffnungszeiten:
Montag bis Freitag von 8 bis 18 Uhr
NZZ-Shop, Falkenstrasse 11
Ecke Falken-/Schillerstrasse
8008 Zürich
Telefon 044 258 11 11

NZZ Shop

AUSWAHLKRITERIEN FÜR EINEN HONORARBERATER

- Unabhängigkeit:** – Wem gehört die Beratungs- oder Vermögensverwaltungsfirma?
– Sind andere Unternehmen mit eigenen Interessen daran beteiligt?
– Ist der Berater wirklich unabhängig, oder ist er auch ein Makler?
– Bestehen Vertriebsvereinbarungen mit Produktanbietern?
– Mit welchen Banken arbeitet der Berater zusammen? Besteht eine eigene Buchungsstelle/Depotbank, mit der ebenfalls Einnahmen generiert werden?
- Fachwissen:** – Was für eine Ausbildung hat der Berater?
– Welche Erfahrung haben der Berater und das Unternehmen dahinter?
– Ist der Berater spezialisiert auf Ihre Ausgangslage? Gibt es Referenzen?
- Provisionen:** – Finanziert sich der Berater durch Provisionen?
– Bestätigt der Berater schriftlich, dass er ausnahmslos alle Provisionen an seine Kunden zurückgibt?
– Wie offen/freiwillig wird über das Thema Provisionen gesprochen?
- Transparenz:** – Wird eine klare Offerte gemacht? Kann ein Kostendach vereinbart werden?
– Erfolgt die Beratung anhand einer schriftlichen Dokumentation?
– Wie wird der Stundenaufwand abgerechnet? Wie detailliert ist die Schlussrechnung, und wie viel kostet die Beratung gesamthaft?

Quelle: Vermögenspartner