



Neue Lösungen kreieren: Christian Bodmer (rechts), Leiter Asset Management der Sanitas, diskutiert mit Willi Thurnherr von Aon Anlagemöglichkeiten im Tiefzinsumfeld.

Konzepte statt nur Produktverkauf

Honorarberatung Rund um Finanzfragen sind kostenlose Beratungen weit verbreitet. Sie enden meist mit einem Produktverkauf.

ALEXANDER SAHEB

Endet eine kostenlose Finanzberatung mit einer Produktempfehlung, könnte das die falsche Lösung sein. «Finanzberatung wird von Banken und Versicherungen viel zu oft als Verkaufskanal missbraucht», kritisiert Reto Spring, Partner bei der Zürcher Academix Consult und Präsident des Finanzplaner-Verbandes Schweiz. Die Berater stehen dabei unter hohem Verkaufsdruck. Wird nämlich nichts verkauft, war die Beratung auch aus Sicht des Unternehmens wirklich umsonst.

Bestimmte Ratschläge werden in solchen Gesprächen gar nicht erst erteilt, weil der Berater sonst in einen Interessenkonflikt mit seinem Arbeitgeber kommt. Wenn der Kunde beispielsweise einen Teil seiner Hypothek mit Vermögen aus dem Wertschriftendepot tilgen könne, sei das für ihn sicher vorteilhaft, für die Bank jedoch ein doppelter Verdienstverlust. «Der Berater wird dann etwas von Steuervorteilen durch Schulden erzählen», meint Spring. Bei Versicherungen sei die Situation gleich. Viele Versicherungen böten ihre Produkte gar nicht ohne an den Vermittler zahlbare Provisionen an. Denn dann könnte ein Preisvergleich zu tiefblicken lassen.

Vergleich mit einem Arztbesuch
Spring vergleicht die Lage mit dem Arztbesuch: Wer würde wohl zu einem kostenlosen Arzt gehen, der aber bei einem Pharmaunternehmen angestellt ist und nur dessen Produkte verschreibt? Doch Banken und Versicherungen versuchen angesichts

ihres Renditestrebens, mehr Erträge zu generieren. Die Babyboomer gehen in Rente – und viele bieten kostenlose Finanz- oder Pensionierungsplanungen an. Der Aufwand dafür wird aus dem Produktverkauf querfinanziert.

«Vermittler, Verkäufer und sogenannte Berater erhalten dabei rasch Tausende von Franken für den Abschluss einer Lebensversicherung oder die Vermittlung einer Hypothek», weiss Florian Schubiger von der Zürcher Beratungsfirma Vermögens-Partner. Kapitalbildende Lebensversicherungen sind besonders lukrativ, aber auch für eine Hypothek von 500 000 Franken sind 5000 Franken Abschlussprovision für den Berater drin.

Bei Banken stehe am Ende von Beratungskonzepten oft nur die Empfehlung, in hauseigene Fonds zu investieren, kritisiert Schubiger. Dann sind Retrozessionen, also Zahlungen von den Fondsanbietern an die vermittelnden Banken, kein Thema. Solche Retrozessionen sind seit einem Bundesgerichtsurteil von 2008 verboten. Doch Schubiger kennt sich in der Branche aus: «Das System von Kickbacks und Provisionszahlungen besteht weiterhin», sagt er. Vielerorts werden einfach mit den Kunden Verträge abgeschlossen, in deren Kleingedrucktem sie solchen Praktiken zustimmen.

Anders sieht es aus, wenn Finanzberater für ihre Arbeit ein Honorar verrechnen. «Bei der echten Honorarberatung steht die Lösung im Vordergrund», betont Spring. Nach einer Bestandsaufnahme der Kundensituation wird das Problem ermittelt. Dann zeigt der Berater Lösungsmöglichkeiten und Umsetzungsvarianten auf. Das alles hat noch nichts mit Produktvorschlägen zu tun. Es kann durchaus noch Jahre dauern, bis Kun-

den auf Basis der gewonnenen Erkenntnisse finanzielle Entscheidungen treffen. So arbeiten auch Schubiger und seine Kollegen. In der Regel arbeiten die Experten sieben bis acht Stunden am Lösungskonzept für ihre Kunden und erhalten dafür rund 1500 Franken. Da können sie auch in aller Ruhe den Rat geben, einen Einkauf in die eigene Pensionskasse zu tätigen, von dem sie ja keinerlei sonstige Vorteile haben als die Wahrung des Kundeninteresses.

Wertvolle neutrale Meinung

Vor zehn Jahren musste sich Florian Schubiger für diese Honorare noch vor seinen Kunden rechtfertigen. «Heute kommen sie genau deswegen zu uns», freut er sich. Die Kunden seien besser informiert und wollten eine neutrale Meinung erhalten.

Auch das Vermögenszentrum bietet schon seit 1993 die Finanzberatung gegen Bezahlung an. Heute ist das Unternehmen

schweizweit präsent. Der klassische Kunde ist laut Giulio Vitarelli, CEO vom Vermögenszentrum Schweiz, ein Ehepaar über fünfzig Jahren mit Fragen zur Pensionierung. Bei einem Stundensatz von 220 bis 240 Franken kostet die Beratung dann je nach Komplexität der Fragestellungen zwischen 1500 und 6000 Franken.

Vitarelli weist darauf hin, dass durch das erarbeitete Gesamtkonzept oft Steuerersparnisse von mehreren zehntausend Franken realisiert werden können. «Der Kunde muss nicht befürchten, dass er am Ende ein Produkt verkauft bekommt. Es geht nur um Antworten auf seine Fragen», betont Vitarelli. Die Umsetzung könne mit dem Vermögenszentrum geschehen. Dann kämen auch externe Finanzprodukte zum Zug. Provisionen oder Retrozessionen erhielten die Kunden vollständig zurück.

Vor rund zehn Jahren hat sich Gian Reto à Porta dem Thema der Honorarberatung

gewidmet. Im Herbst 2010 gab er seine Master-Arbeit mit dem Titel «Transparente Geschäftsmodelle in der Bankberatung: Illusion oder Zukunft?» an der Uni Zürich ab. Darin wies à Porta nach, dass ein transparentes Geschäftsmodell bei Banken die Kundenzufriedenheit deutlich steigern würde. Doch dem standen finanzielle Motive entgegen. «Die attraktiven Einnahmequellen eines provisionsbasierten Ertragsmodells stehen bei vielen Banken einer Umstellung auf ein transparentes Geschäftsmodell im Weg», schrieb à Porta.

Nach dem Studium wandte er sich anderen Themen zu. Heute ist er Co-Founder und CEO von Contovista, die für Banken Software für «persönliche Finanzassistenten» liefert. Hinsichtlich der transparenten Geschäftsmodelle konstatiert er: «Ich denke, den Banken fehlt der Anreiz. Der Druck müsste von den Kunden kommen.»

HONORARBERATUNG

Es gibt sie nur bei wenigen Banken

Anbieter Die Migros Bank und die ZKB offerieren ihren Kunden Beratungsangebote, bei denen nach effektivem Aufwand abgerechnet wird. Raiffeisen, UBS, Credit Suisse und Postfinance bieten Privatkunden keine nach effektivem Aufwand berechnete Beratung an.

Migros Bank Die Migros Bank berät für ein Pauschalhonorar. Eine allgemeine Finanzplanung kostet 3000, die Pensionierungsplanung 2000, die Vorsorgeplanung 800 Franken. Leistungen, die über vordefinierte Aufwände der Pake-

te hinausgehen, kosten 200 Franken pro Stunde. Die Ergebnisse können mit der Bank oder Dritten umgesetzt werden. Provisionen von Versicherungen werden ausbezahlt.

ZKB Sie berät bei der Finanzplanung nach kostenlosem Erstgespräch für 250 Franken pro Stunde. Bei Themen wie Pensionierung oder Vorsorge wird ein pauschales Honorar berechnet. Die Empfehlungen sind produktunabhängig und können mit der ZKB oder anderweitig umgesetzt werden. «Die Erfah-

rung zeigt, dass Kunden für kompetente und objektive Beratung bereit sind, ein entsprechendes Honorar zu leisten», sagt Sprecherin Johanna Doeblin.

Credit Suisse Sie verspricht, mit drei «Invest»-Beratungsmandaten Honorarberatung anzubieten. Der Blick ins Gebührenblatt zeigt aber, dass hier kein effektiver Aufwand verrechnet wird. Stattdessen erhebt die Bank Jahresgebühren, die sich am Depotwert orientieren. Der Umgang mit Retros wird «vertraglich geregelt», also wohl oft nicht erstattet.

Bei der Anlageberatung ist guter Rat teuer

Vergleich Wer direkt für die Beratung zahlt, kann eher auf günstige Produkte setzen statt etwa auf Mischfonds. Macht sich Honorarberatung bezahlt?

ALEXANDER SAHEB

Eine Beratung ist nur so viel wert wie die Ergebnisse ihrer Umsetzung. Im Fall von langfristigen Anlagelösungen kann es Unterschiede von mehreren hunderttausend Franken geben. Wegen der jahrzehntelangen Anlagedauer fallen anfangs marginale Unterschiede am Ende stark ins Gewicht.

Das illustriert ein Beispiel: Für den langfristigen Vermögensaufbau wird gern das Sparen mit Investmentfonds eingesetzt. Deshalb vergleichen wir hier ein traditionelles Bankprodukt mit einem durch

Kosten für Honorarberatung nicht isoliert betrachten

«Gratis»-Beratung kostet über 100 000 Franken



Honorarberater oft empfohlenen indexorientierten Anlagelösungen. Finanzplaner Reto Spring hat den Vergleich vorgenommen. Der Mischfonds

einer Grossbank verlangt 1,5 Prozent jährliche Gebühren, die als TER (Total Expense Ratio) ausgewiesen werden. Damit ist aber nicht Schluss, erläutert Spring. Diese

Fonds haben weitere versteckte Kosten von 1,5 bis 2,5 Prozent pro Jahr. Vor allem sind es Transaktionskosten für den Handel von Aktien im Portfolio. Sie werden nicht nach aussen ausgewiesen. Hier werden sie mit weiteren 1,5 Prozent berücksichtigt. Dazu kommen noch Ausgabekommissionen, die mit 2,0 Prozent angesetzt werden. Zahlt die Fondsfirma noch Vertriebserschädigungen wie Retrozessionen, schmälert das die Rendite weiter.

Das Investieren mit einem Indexfonds kostet deutlich weniger. Die TER liegt bei 0,2 Prozent, versteckte Kosten gibt es nicht, da Indizes ihre Zusammensetzung nur minimal ändern. Ferner geht Spring in seinem Rechenbeispiel von einer jährlichen Aktienmarktrendite von 6,0 Prozent und 1,5 Prozent Inflation aus. Damit verbleiben für den Sparer noch 4,5 Prozent reale Rendite pro Jahr, die er mit einem Aktieninvestment erzielen kann.

Wer in diesem Umfeld mit dem Bankfonds spart, dem bleiben nach Abzug von 3 Prozent diverser Gebühren nur noch 1,5 Prozent Rendite pro Jahr übrig. Der ETF-Anleger hingegen kann 4,3 Prozent kassieren. Wenn eine 35 Jahre alte Sparerin nun einmalig 10 000 Franken so investiert und dann bis zum Alter von 65 noch jeweils 300 Franken monatlich dazuzahlt, hat sie insgesamt 118 000 Franken eingezahlt. Beim Bankfonds gibt es am Ende 148 888 Franken zurück, beim ETF dagegen 252 603 Franken. So liefert die «Gratis»-Beratung am Ende über 100 000 Franken weniger Anlagegewinn.

Vor diesem Hintergrund wird klar, dass der finanzielle Aufwand für eine Honorarberatung nicht isoliert betrachtet werden sollte. Es ist besser, wenn man diesen Aufwand in Relation zu den Ergebnissen der Umsetzung der erhaltenen Ratschläge setzt.