



## Geldanlage

# Selbst ist der Berater

**Ob vermögend oder weniger vermögend – die Krise hat viele Anleger ärmer gemacht. Aber nicht nur die Krise ist schuld, auch in der Beratung liegt einiges im Argen.**

VON PAUL LAUER

„Ich habe viel von meinem Geld für Alkohol, Frauen und schnelle Autos ausgegeben, den Rest habe ich einfach verprasst“, soll der englische Fußball-Weltmeister George Best einmal über den Umgang mit dem eigenen Vermögen gesagt haben. Vielleicht gar keine so schlechte Idee, mag sich mancher Anleger angesichts hoher Verluste während der Finanzkrise denken. Vor allem die ganz Reichen hat es erwischt. Der Besitz von Milliarden bot dieses Mal keine Gewähr, superreich zu bleiben, wie einige Beispiele zeigen: Die Quelle-Erbin Madeleine Schickedanz musste zuschauen, wie ihr Vermögen bei der Insolvenz von Quelle-Karstadt dahinschmolz. Ähnlich erging es Maria-Elisabeth Schaeffler beim Versuch ihres Familienunternehmens, den Reifenhersteller Conti zu schlucken, und auch die Porsche-Familie musste wegen des Angriffs von Porsche-Chef Wendelin Wiedeking auf den VW-Konzern

übersehen werden, dass es Tausende Kleinanleger herb traf, die vermeintlich sichere Zertifikate der US-Investmentbank Lehman gekauft oder Ersparnisse der isländischen Kaupthing Bank anvertraut hatten.

Aber auch unabhängig vom Banken- und Börsenkrach haben viele Sparer das Gefühl, mit der Vermehrung ihres Vermögens nicht so recht voranzukommen. Und dieses Gefühl scheint begründet zu sein, wie eine Studie des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz in Berlin belegt. Anlegern soll demnach pro Jahr ein Schaden von 20 bis 30 Milliarden Euro durch Fehlleistungen von Beratern entstehen. „In Deutschland gibt es keine qualifizierte Anlageberatung“, nennt Niels Nauhauser von der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg als Grund für die Misere. Diese Behauptung erstaunt. Denn schon im Jahr 1993 hatte der Bundesgerichtshof in einem bahnbrechenden Urteil genau festgehalten, wie eine gute Beratung auszusehen hat: Sie muss zum einen anlegergerecht sein, das heißt, sie muss auf die Bedürfnisse des Anlegers zugeschnitten sein. Und sie muss zum anderen anlagegerecht sein, das heißt, sie muss den Anleger so informieren, dass er das Finanzprodukt, das er kauft, auch wirklich versteht. Diese Grundsätze flossen wenig später sogar in das Wertpapierhandelsgesetz ein, das den Kreditinstituten bestimmte Aufklärungs- und Dokumentationspflichten vorschreibt. Aber offenbar ohne Wirkung. „Die Banken haben die Sicht durch die Brille des Kunden verloren“, sagt Kurt von Storch, Vorstand der Kölner Vermögensverwaltungsgesellschaft Flossbach & Storch.

**„Es gibt in Deutschland keine qualifizierte Anlageberatung.“**

NIELS NAUHAUSER, VERBRAUCHERZENTRALE BADEN-WÜRTTEMBERG

hohe Verluste hinnehmen – zumindest auf dem Papier. Dass die Krise die Reichen besonders traf, belegt auch eine Studie der Unternehmensberatung Boston Consulting Group: Die Zahl der Millionärshaushalte sank weitweit um 18 Prozent auf neun Millionen, in Deutschland gab es Ende 2008 noch 375.000 Millionäre, 14 Prozent weniger als ein Jahr davor. Dagegen kamen die Durchschnittsanleger glimpflich davon – zumindest auf den ersten Blick. Denn den Zahlen der Deutschen Bundesbank zufolge sank das Geldvermögen der Deutschen im vergangenen Jahr „nur“ um drei Prozent auf 4,4 Billionen Euro. Der Grund: Die Bundesbürger legen ihr Ersparnis traditionsgemäß wenig in Aktien oder unternehmerischen Beteiligungen an, also in den riskanten Anlageformen, die gerade Reichen zum Verhängnis wurden. Dennoch darf nicht

### Zu viel hauseigene Produkte

Jahrelang sei das gutgegangen, weil es an den Märkten aufwärts ging und beide Seiten Geld verdient hätten. Aber die Krise habe nun viele Anleger veranlasst, noch kritischer in ihre Depots zu schauen, beobachtet von Storch. Und was sie dort vorfinden, ist nicht immer erfreulich: „Die Depots sind häufig bestückt mit Zertifikaten und hauseigenen Produkten der Banken“, sagt der Vermögensverwalter. Vorteilhaft für die



Viel Zeit zum Feiern hatten Maria-Elisabeth Schaeffler und Sohn Georg im Jahr 2009 nicht, denn die Übernahme von Conti lief nicht wie geplant.

Unten: Wolfgang Porsche (Aufsichtsratsvorsitzender Porsche AG) und Ehefrau Susanne mussten zusehen, wie sich die Porsche AG am Versuch, VW zu übernehmen, verloh.



Anleger ist das in vielen Fällen nicht. Denn besagte Produkte versprechen den Beratern vor allem üppige Provisionseinnahmen. Genau dies ist nach Ansicht von Verbraucherschützer Nauhauser das Problem: „Die Berater stehen in einem Interessenkonflikt zwischen einer anlegergerechten Beratung und den Zielvorgaben ihrer Bank, Geld verdienen zu müssen.“ Dass bei den Banken das Eigeninteresse im Vordergrund steht, hat Dietmar Vogelsang, Sachverständiger für Kapitalanlagen in Bad Homburg, vor einem Jahr in besonderer Weise erfahren: Bei einem Test verkauften ihm die Berater zu seinem Erstaunen keine Zertifikate, sondern nur Festgelder und andere Einlagenprodukte. Der Grund: Mitten in der Finanzkrise hatten es die Banken auf Liquidität abgesehen: „Der Bedarf des

Anlegers stand dabei nicht im Vordergrund“, sagt Vogelsang. Banken und Sparkassen weisen die Vorwürfe zurück: „Zielvorgaben gibt es in den meisten Berufen“, betont Stefan Siebert, Vorstand der Sparkasse Freiburg-Nördlicher Breisgau. Die Beratung beginne auch gar nicht mit dem Verkauf, sondern mit einer gezielten Analyse, was der Kunde in seiner Lebenssituation benötige. Dann erst kämen die Produkte als „Problemlöser“ ins Spiel. Darüber hinaus seien die Banken gesetzlich verpflichtet, dem Anleger die Kosten transparent darzustellen. Dann könne der Kunde selbst entscheiden. Nach Ansicht von Siebert hat die Beratung bei einem Kreditinstitut noch einen weiteren Vorteil: „Unsere Mitarbeiter sind fest angestellt und haben daher keinen Verkaufszwang.“

## WORAN ANLEGER GUTE BERATER ERKENNEN

**Qualifikation:** Der Berater sollte Belege zu seiner Ausbildung und Leistungsnachweise vorlegen. Vertriebseschulungen sind kein Qualifikationsnachweis!

**Beratung:** Der Berater sollte genügend Zeit haben, um sich ein umfassendes Bild von der finanziellen Situation und über die Anlageziele des Kunden zu machen.

**Fachwissen:** Der Berater sollte Produkte im Detail erklären können. Neben der Kenntnis und dem Verständnis aller wichtigen Anlageklassen sollte er die Fähigkeit mitbringen, Chancen und Risiken einer Anlage klar abzuwägen.

**Empfehlungen:** Wenn es um die Einschätzung von Märkten geht, sollte sich der Berater nicht opportunistisch hinter der Einschätzung seiner Bank verstecken, sondern er sollte deutlich machen, dass er eine eigene Meinung hat. Empfiehlt der Berater nur Zertifikate, ist das ein Indiz, dass er keine Verantwortung für seine Beratung übernehmen will.

**Honorierung:** Der Berater sollte die Modalitäten der Vergütung von sich aus offenlegen.

**Protokollierung:** Das abschließende Protokoll sollte nicht der Haftungsfreistellung des Beraters dienen, sondern nach den Spielregeln des Anlegers erfolgen. Eine gute Grundlage bietet dabei das Musterprotokoll der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg unter [www.vz-bw.de/musterprotokoll](http://www.vz-bw.de/musterprotokoll).

Quelle: Verbraucherzentrale Baden-Württemberg/Flossbach & Storch

## Bunte Vielfalt

### FREIE FINANZDIENSTLEISTER

Vermögensberatung ist keine Domäne der Banken. In den vergangenen Jahren haben sich freie Finanzdienstleister ein immer größeres Stück von diesem Kuchen abgeschnitten. Dazu gehören Einzelkämpfer, aber auch größere Vertriebsorganisationen wie MLP, DVB oder AWD. Nicht nur die Qualität der Beratung ist umstritten, ein weiterer Nachteil freier Vertriebe ist, dass die Produktpalette oft eingeschränkt und die Vergütung meist provisionsabhängig ist.

### HONORARBERATUNG

Über Honorarberatung wird in Deutschland schon lange geredet, durchgesetzt hat sie sich noch nicht. Dabei bietet sie die beste Basis für eine Beratung der Bedürfnisse des Anlegers. Denn der Anleger bezahlt die Dienstleistung „Beratung“ und nicht für den Kauf von Produkten. Abschreckend sind die Stundensätze von 150 bis 250 Euro. Im Gegenzug muss der Anleger aber beim Kauf von Produkten keine Provisionen zahlen. Adressen gibt es unter [www.berater-lotse.de](http://www.berater-lotse.de)

### PRIVATE BANKING/WEALTH-MANAGEMENT

Darunter wird das Anlageberatungsangebot der Banken und Sparkassen zusammengefasst. Die Einstiegsstufe ist die Vermögensberatung. Der Anleger lässt sich dabei von einem Finanzexperten beraten, trifft die Anlageentscheidungen aber in eigener Verantwortung. Die Vermögensverwaltung geht einen Schritt weiter: Der Anleger überlässt die Anlageentscheidung auf Basis eines Vermögensverwaltungsvertrags seiner Bank. Der Vorteil von Banken und Sparkassen: Sie sind oft vor Ort präsent und verfügen über große Research-Kapazitäten. Nachteil: Das Produktangebot ist oft standardisiert.

### FREIE VERMÖGENSVERWALTER

Sie bieten eine Alternative zur Vermögensverwaltung der Kreditinstitute. Häufig stehen dahinter ehemalige Berater von Banken, die sich selbstständig gemacht haben. Der Vorteil: Sie haben oft mehr Zeit für die individuelle Betreuung von Kunden, das Verhältnis zwischen Berater und Anleger ist persönlicher. Der Nachteil: Die gute Betreuung gibt es nur für Vermögen im Millionenbereich. Adressen gibt es beim Verband unabhängiger Vermögensverwalter unter: [www.vuv.de](http://www.vuv.de)

### FAMILY-OFFICE

Die Königsdisziplin der Anlageberatung. Diese Dienstleistung zielt auf komplexe Vermögen ab fünf Millionen Euro. Bis der Vermögensverwaltungsvertrag unterschrieben ist, können vom ersten Gespräch bis zur Unterzeichnung sechs Monate vergehen. Es geht dabei nicht nur um Geldvermögen, sondern auch um Immobilien und Betriebsvermögen. Deswegen sind in die Gespräche Steuerexperten und Juristen eingebunden. Viel Zeit nimmt die Auswahl spezialisierter Vermögensverwalter in Anspruch, die für die jeweiligen Anlagesegmente ausgesucht werden. Family-Office-Dienstleistungen erhalten Vermögende bei Banken und unabhängigen Finanzdienstleistern.

Dennoch sehen viele Experten in der stärkeren Trennung von Beratung und Produktverkauf den Schlüssel zu einer besseren Betreuung der Anleger. „Das leistet nur eine Beratung auf Basis von Honoraren“, sagen Niels Nauhauser und Dietmar Vogelsang unisono. Allerdings gibt es dabei eine hohe Hürde, wie Vogelsang einräumt: „Die Anleger sind es einfach nicht gewohnt, dafür zu bezahlen.“ Vermögensverwalter Kurt von Storch wünscht sich dagegen die Rückkehr zum klassischen Beziehungsmuster zwischen Anleger und Bankberater: „Wir brauchen eine Rückkehr zum alten Anlageberaternum, bei dem Kundenbindung über die Leistung für das Kundendepot geschaffen wird und nicht über VIP-Events.“ Er weiß allerdings, dass es bis dahin ein weiter Weg ist, „weil Banken in den vergangenen Jahren zu viele Verkäufer und zu wenige Berater eingestellt haben“. So lange können Anleger aber nicht warten. Der einzige Ausweg, der ihnen bleibt, ist, die Sache selbst in die Hand zu nehmen und sich gut auf die Gespräche mit ihrem Berater vorzubereiten. Folgende fünf Regeln bieten eine wichtige Orientierung, damit gerade Mittelständler ihre Vermögen sicher und ertragreich anlegen.

### Regel 1: Ziele festlegen

„Unternehmer gehen täglich gezielt hohe Risiken ein, um hohe Erträge zu erzielen“, sagt Riklef von Schüssler, Geschäftsführer und Partner von Feri Family Trust, einer Tochtergesellschaft des Finanzdienstleisters Feri Finance AG, Bad Homburg. Genauso wie im Unternehmen müssten sie für ihr Privatvermögen Ziele festlegen: Dabei gehe es zum einen um die Frage, ob der Vermögenserhalt oder der Vermögenszuwachs im Vordergrund stehen solle, zum anderen gehe es aber auch darum, wie das Vermögen später verwendet werden solle, etwa zur Absicherung im Alter. Von Schüssler rät Unternehmern außerdem, einem anderen Aspekt besondere Beachtung zu widmen: der Trennung von Privat- und Betriebsvermögen. Bei vielen Unternehmern sei das nicht der Fall: „Privates Vermögen wird viel zu oft für Kreditsicherheiten verwendet“, betont von Schüssler. Gerade hier sei der Berater als Interessenvertreter des Unternehmers gefordert.

### Regel 2: Alle Informationen offenlegen

Damit der Berater sich ein umfassendes Bild von der Vermögenssituation machen kann, muss der Anleger gerade bei den ersten Gesprächen alle Informationen preisgeben. „In der Praxis geschieht das manchmal nur häppchenweise mit der Folge, dass neue Risiken entstehen“, weiß von Schüssler. Stefan Siebert sieht es ähnlich: „Zurückgehaltene Informationen können die Qualität der Beratung ungünstig beeinflussen.“

### Regel 3: Handlungsspielräume des Beraters festlegen

Hat sich ein Anleger entschieden, sein Vermögen von einer Bank oder einem freien Vermögensberater verwalten zu lassen, muss schriftlich festgehalten werden, welche Befugnisse der Vermögensverwalter erhält, um eigenständig Entscheidungen über Umschichtungen im Depot zu treffen. „Hier entstehen oftmals Konflikte, weil nicht genau definiert ist, was

der Verwalter darf und was nicht“, betont Riklef von Schüssler. Deswegen müssen beide Seiten genau quantifizieren, was beispielsweise unter Kapitalerhalt zu verstehen ist oder wie hoch der maximale Verlust in Prozent sein darf, ehe der Berater die Reißleine ziehen muss. Auch taktische Fragen müssen genau besprochen sein, zum Beispiel: Soll der Aktienanteil immer investiert sein, oder kann der Vermögensverwalter bei Bedarf auch kurzzeitig Kasse halten?

#### Regel 4: Kosten und Provisionen absprechen

Wenn es um die Honorierung und Provisionen geht, werden Berater schnell einsilbig. Davon sollten sich Anleger aber nicht beeindrucken lassen, meint Dietmar Vogelsang: „Der Anleger sollte darauf bestehen, dass der Berater genau erklärt, an welcher Stelle er wie viel verdient.“ Die größte Transparenz bietet dabei die Honorarberatung, bei der die Vergütung auf Basis von Stundensätzen vereinbart wird. Das genaue Gegenteil ist die Beratung auf Provisionsbasis, bei der die Vergütung des Beraters vom Produktverkauf abhängt. Riklef von Schüssler plädiert daher für einen Mittelweg: „Die Vergütung sollte in einen festen und einen variablen Anteil aufgespalten werden.“ Das gilt insbesondere für größere Vermögen: Dort sollte der Fixanteil die Verwaltungskosten des Vermögensverwalters abdecken, die zweite Komponente erfolgsabhängig sein.

#### Regel 5: Regelmäßige Berichte fordern

Ein noch so guter Vermögensverwaltungsvertrag nutzt nichts, wenn sich der Berater nicht an die Vereinbarungen hält. Deswegen sollte sich der Anleger regelmäßig Berichte darüber vorlegen lassen, was sein Berater tut. Die Berichte sollten nicht nur Informationen über die Entwicklung der einzelnen Anlagen enthalten, sondern auch über Umschichtungen und Transaktionen. Verstößt der Berater ohne Begründung gegen

### SO VIEL KASSIEREN VERMITTLER

Die Verbraucherzentrale Baden-Württemberg hat auf Basis interner Provisionstabellen von Finanzdienstleistern ermittelt, wie viel ein Berater oder Vermittler bei bestimmten Finanzprodukten bei einer Einmalanlage von 20.000 Euro verdienen kann. Die Tabelle enthält lediglich die durchschnittlichen Abschlussprovisionen, dazu kommen häufig noch Bestandsprovisionen.

Anlageprodukt	Provision
Kapitallebensversicherung	500 Euro
Aktienfonds	400 Euro
Sparbrief, vier Jahre Laufzeit	170 Euro
Bausparvertrag über 50.000 Euro	400 Euro
Festgeld	30 Euro

Zum Vergleich:

Aktienindexfonds über die Börse gekauft	0 Euro
Sparbrief bei Testsiegern von Finanztest	0 Euro
Bundesschatzbriefe oder Bundesanleihen	0 Euro

Quelle: Verbraucherzentrale Baden-Württemberg

die Vereinbarungen, sollte der Anleger sich nach einem anderen umschauen. Anleger, die von der Leistung ihres Beraters nicht überzeugt sind, können sich auch an die Verbraucherzentralen wenden: Dort gibt es ebenfalls eine qualifizierte Beratung – gegen Honorar. ↻

Wir bieten Ihnen 100%-ige Sicherheit für Ihre Forderungen und sorgen dafür, dass Sie schnell liquide sind. Die SüdFactoring ist eine Tochtergesellschaft der LBBW-Unternehmensgruppe, die in der Mittelstandsfinanzierung eine bedeutende Rolle spielt. Diese Verbindung steht nicht nur für Seriosität und Sicherheit, sondern auch für die enge Verzahnung klassischer Finanzierungsformen mit innovativen Instrumenten, wie der Forderungsfinanzierung.

Für weitere Informationen: Telefon + 49 711 127-772,  
[www.suedfactoring.de](http://www.suedfactoring.de)

SÜDFACTORING

Die schönsten Rechnungen sind die, die sofort bezahlt werden.

