

Honorarberatung – Vorteile und Stolpersteine

Ausgangslage

Honorarberatung findet in der Schweiz in der Finanzbranche seit einigen Jahren eine immer grössere Akzeptanz. Die Vorteile liegen auf der Hand: Dank dem transparent verrechneten Honorar kann der Berater unabhängig und nur im Interesse seiner Kunden agieren – ähnlich wie ein Rechtsanwalt. Nicht der Produktverkauf, sondern die neutrale Beratung steht im Vordergrund. Nur die wenigsten Anleger wissen jedoch, dass der Übergang vom Provisionsberater zum Honorarberater fließend ist. Der Begriff «Honorarberater» ist nicht geschützt und kann von jedem Finanzberater verwendet werden. Auch Honorarberater können Provisionen,

sogenannte Kickbacks, von Produktanbietern wie Fondsgesellschaften oder Versicherungen, erhalten. Im schlimmsten Fall zahlt man als Kunde also sogar doppelt: Einerseits ein transparentes Honorar für die angeblich neutrale Beratung und anschliessend nochmals einen versteckten Kickback für die Produktvermittlung. Die Provision kann je nach Empfehlung des Beraters deutlich höher sein als das transparente Honorar. Wer bei der Auswahl eines Honorarberaters jedoch gewisse Regeln befolgt, wird von den Vorteilen schnell überzeugt sein. Das Honorar wird in den meisten Fällen mehr als kompensiert.

Honorarberatung durch eine Bank

Immer mehr Banken verlangen für gewisse Beratungsdienstleistungen ein Honorar. Beispielsweise für die Planung der Pensionierung, Vorsorgeanalysen oder bei einem Liegenschafts Kauf. Einige Banken trennen die Honorarberatung so gut wie möglich vom restlichen Bankgeschäft und versuchen Interessenkonflikte zu vermeiden. Sie bieten einen Mehrwert im Vergleich zur produktverkaufsorientierten Gratisberatung – die zusätzliche Honorierung ist gerechtfertigt. Andere Bankinstitute sind hingegen einfach auf den Zug aufgesprungen und profitieren vom Trend hin zur

Honorarberatung ohne ihre Dienstleistungen wirklich grundlegend verbessert zu haben. Wie bei vielen Provisionsberatern werden in erster Linie Produkte verkauft. Auch hier sind die Übergänge fließend. Eines ist jedoch klar: Ein Banker muss immer auch die Interessen seines Arbeitgebers vertreten. Zu bedenken gibt, dass es in der Schweiz kaum eine Bank gibt, die Provisionen von Produktanbietern an ihre Kunden weiterleitet. Und nur die allerwenigsten informieren ihre Kunden darüber, wie hoch die verdeckten Kickbacks genau sind.

Unabhängige Honorarberatung

Auch viele sogenannte unabhängige Finanz- und Vermögensberater folgen dem Trend und verlangen für Ausarbeitungen und konkrete Berechnungen ein Honorar. Unabhängig darf sich jedoch jeder nennen, auch dieser Begriff ist nicht geschützt. Unabhängigkeit in der Finanzbranche könnte man etwa so definieren: «Unabhängig ist, wer weder finanziell, persönlich oder organisatorisch mit anderen Finanzanbietern verstrickt ist und die Beratung und Empfehlung ausnahmslos auf die Interessen seiner Kunden ausrichtet.» Das wichtigste Kriterium in Bezug auf die Unabhängigkeit sind sicherlich finanzielle Anreize wie Provisionen für den Vertrieb

von Finanzprodukten oder Börsengeschäfte mit Depotbanken bei einer Vermögensverwaltung. Ein wirklich unabhängiger Finanzberater verrechnet ein transparentes Honorar, das alle seine Aufwendungen abdeckt. Bezahlt wird für Know-how und Zeitaufwand. Im Gegenzug erstattet er alle Provisionen, welche direkt oder indirekt (also auch solche bei einer späteren Vermögensverwaltung) fließen, dem Kunden zurück. Die Interessenwahrung ist somit garantiert, weil der Berater nur von seinen Kunden bezahlt wird und keine anderen Interessen berücksichtigt werden müssen.

Interessenkonflikte durch Provisionen

Das Ziel der Bezahlung des Beraters durch ein transparentes Honorar ist die Vermeidung von Interessenkonflikten und die dadurch erhöhte Beratungsqualität. Vollständige Transparenz, auch in Bezug auf Provisionszahlungen, ist das beste Mittel, um finanziellen Anreizen aus dem Weg zu gehen. Oder anders ausgedrückt: Wenn der Kunde alles weiss, hat er eine optimale Entscheidungsbasis bei der Wahl seines Beraters, weil er die Gesamtkosten verschiedener Angebote kennt und miteinander vergleichen kann. Provisionen sind nicht grundsätzlich schlecht, entscheidend ist vor allem wie damit umgegangen wird. Provisionen können einen Berater dazu verleiten, ein Produkt zu empfehlen, das nicht optimal auf den Kunden zugeschnitten ist oder viel zu viel kostet. Hohe Ge-

bühren reduzieren die Nettorendite für den Kunden, bedeuten aber auch höhere Provisionen für den Berater. Diese Konstellation ist vor allem bei beratungsintensiven Themenbereichen wie der Pensionierungsplanung, der Hypothekarberatung oder bei Depotanalysen ein grosser Nachteil. Zudem besteht durch eine zu einseitige „Provisionsberatung“ die Gefahr, dass Beratungsfelder, bei denen keine Produkte sondern Entscheidungsgrundlagen im Vordergrund stehen, ausgeblendet werden. Das ist beispielsweise bei der finanziellen Planung der Pensionierung, der Nachlassregelung oder bei der Hypothekarberatung der Fall. Es geht dort um eine langfristige Weichenstellung – der Vertrieb von Finanzprodukten ist bei einer neutralen Beratung fehl am Platz. Interessenkonflikte entstehen über-

all dort, wo der Berater von der einen Empfehlung mehr profitiert als von einer anderen. Wo finanzielle Anreize im Spiel sind, zeigen sich die divergierenden Interessen zwischen Kunde und Berater besonders offensichtlich. Bei Beratern, die Provisionen nicht an ihre Kunden weiterleiten, müssen

Produkttempfehlungen also immer mit einer gewissen Skepsis hinterfragt werden. Blind vertrauen sollte man keinem Berater, auch nicht wenn er (unter anderem) ein transparentes Honorar für seine Dienstleistung verlangt.

Darauf sollten Sie achten

Holen Sie immer mehrere Offerten ein und vereinbaren Sie mit mindestens zwei Beratern ein Gespräch. In aller Regel ist ein Erstgespräch unver-

bindlich und kostenlos – auch bei Honorarberatern. Überlegen Sie sich, welche Punkte für Sie besonders wichtig sind.

Unabhängigkeit:	<ul style="list-style-type: none">• Wem gehört die Beratungsfirma? Sind Firmen mit eigenen Interessen daran beteiligt?• Ist der Berater wirklich unabhängig oder ist er auch ein Makler?• Bestehen Vertriebsvereinbarungen mit Produkthanbietern?
Fachwissen:	<ul style="list-style-type: none">• Was für eine Ausbildung hat der Berater?• Welche Erfahrung hat der Berater und das Unternehmen dahinter?• Ist der Berater spezialisiert auf Ihre Ausgangslage? Gibt es Referenzen?
Provisionen:	<ul style="list-style-type: none">• 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:	<ul style="list-style-type: none">• 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 Schlussabrechnung und wie viel kostet die Beratung gesamthaft?

Transparenz

Transparenz schafft Vertrauen. Lassen Sie sich daher von Ihrem Berater folgendes bestätigen: «Als Finanzberater können Sie von Banken und Produkthanbietern (Fondsgesellschaften, Versicherungsgesellschaften etc.) Provisionen erhalten. Sie verpflichten sich, auf Wunsch alle Provisionen (Retrozessionen, Bestandeskommissionen etc.) transparent offen zu legen oder direkt mit dem

Beratungs- oder Verwaltungshonorar zu verrechnen. Diese Bestätigung bezieht sich auf alle Beratungsdienstleistungen und behält ihre Gültigkeit auch im Falle einer Vermögensverwaltung.» Lesen Sie Verträge und Offerten genau durch und Fragen Sie nach, wenn Sie etwas nicht verstehen. Bei Unsicherheiten sollten Sie Rat bei einer Vertrauensperson holen.

Beratung in Ihrem Sinne

Die VermögensPartner AG ist ein unabhängiges Honorarberatungs- und Vermögensverwaltungsunternehmen. Im Gegensatz zu den meisten anderen Finanzdienstleistern nehmen wir keine Provisionen von Banken, Versicherungen und Produkthanbietern an. Dadurch können wir ähnlich wie ein Rechtsanwalt agieren und uns bedingungslos

für die Interessen unserer Kunden einsetzen. Da versteht es sich von selbst, dass wir Ihnen keine Produkte verkaufen, sondern Sie umfassend beraten. Ein erstes Gespräch ist für Sie kostenlos. Für Ausarbeitungen und individuelle Beratung verrechnen wir unseren Stundenaufwand – fair und transparent.

VermögensPartner AG | Oberer Graben 2 | CH-8400 Winterthur
Tel. 052 224 43 43 | Fax 052 224 43 44 | mail@vermoegens-partner.ch

www.vermoegens-partner.ch | www.123-Pensionierung.ch | www.kickbacks.ch