

# Gratis-Beratungen: Auf lange Sicht kein gutes Geschäft

Eine Finanzberatung ist nicht gratis: Entweder der Kunde bezahlt dafür ein Honorar, oder der Berater erhält von den vermittelten Geldinstituten Provisionen. K-Geld zeigt die Vor- und Nachteile der beiden Modelle.

**K**ostenlosen Vorsorge-Check machen und Finanzplanung Sélect im Wert von 250 Franken geschenkt erhalten», wirbt die Bank Valiant in einem Inserat. Bei Raiffeisen ist eine klassische Finanzierungsberatung ebenfalls zum Nulltarif zu haben. Auch die Migros-Bank bietet ihren «Pensions-Check», die UBS den «Vorsorge-Check» und die ZKB «Pensionierung Compact» kostenlos an. Bei den Versicherern Swiss Life und Helvetia zahlen die Kunden ebenfalls kein Geld, wenn sie eine einfache Finanzberatung wählen.

## Beratungen querfinanziert mit Provisionen

Immer mehr Banken und Versicherungen bieten Gratis-Beratungen an – insbesondere zu Vorsorge, Pensionierung und Finanzen. Zudem werben sie für umfangreichere kostenpflichtige Beratungen – meist zu einem tiefen Fixpreis. Diese Finanzberatungen sind aber nur vordergründig günstig oder gratis. Denn Beratungsdienstleistungen von Banken und Versicherungen funktionieren über die Querfinanzierung durch den Verkauf von Finanzprodukten, Lebensversicherungen oder Vermögensverwaltungen. Häufig raten Banken und

Versicherungen zum Kauf von Anlageprodukten, die ihnen hohe Abschlussprovisionen und regelmässige Entschädigungen Dritter einbringen, sogenannte Retrozessionen. Das ist für die Kunden in der Regel nicht die beste Lösung. Zudem empfehlen die Verkäufer vorzugsweise teure, hauseigene Finanzprodukte. Daran verdienen sie mehr als an Produkten anderer Geldinstitute.

Das stellt K-Geld auch in seinen Leserberatungen fest: Ein Blick auf den Depotauszug oder die Empfehlung eines Bankangestellten genügt in der Regel, um zu wissen, welches die Hausbank des Lesers ist. Eine Vielzahl von hauseigenen Anlagefonds oder das empfohlene Finanzprodukt verraten die Bank.

Eine Auswertung des VZ Vermögenszentrums von 28 000 Wertpapierdepots über zehn Jahre zeigt jedoch: Je mehr bankeigene Produkte in einem Depot vorhanden sind, desto tiefer ist die Rendite. Denn die hauseigenen Anlagefonds, welche die Banken ihren

Kunden gern verkaufen, sind meist aktiv von ihren Managern verwaltete Fonds. Aktive Fonds sind teuer und schlagen passive Indexfonds oder ETF (börsengehandelte Indexfonds) nur selten.

Von K-Geld angefragte Banken und Versicherungen bestreiten ei-

nen Interessenkonflikt ihrer Angestellten. Die Berater hätten weder Anreize noch würden sie dazu angehalten, eigene Finanzprodukte oder solche von Dritten mit hohen Provisionen zu empfehlen. Viel-

*Weiter auf Seite 16*

**Inserat von Valiant:** Viele Banken werben für kostenlose Finanzberatungen

## So hoch ist das Honorar eines unabhängigen Beraters

Die aufgelisteten Firmen bieten Honorarberatungen zu Pensionierung, Vorsorge, Versicherung, Geldanlage, Finanzierungen oder Steuern an. Ausnahmen: Vermögens-Partner verzichtet auf Beratungen zu Versicherungen, Fairsicherung beschränkt sich auf Vorsorge, Pensionierung und Versicherungen.

Unternehmen	Honorar pro Stunde (inkl. MwSt.)
Consula Treuhand GmbH, Muhen AG	Fr. 190.–
Consult-In-Finance, Volketswil ZH	Fr. 220.– <sup>1</sup>
Dönni Finanzbutler GmbH, Lachen SZ	Fr. 200.–
Dörig & Partner AG, Aarau	Fr. 269.25 bis Fr. 344.65 <sup>2</sup>
Fairsicherung AG, Bern	Fr. 190.– <sup>3</sup>
Fina Finanzplanung AG, Köniz BE	Fr. 201.– <sup>4</sup>
Vermögens-Partner AG, Zürich	Fr. 193.85

<sup>1</sup> Steuerberatung: Fr. 170.– <sup>2</sup> Abhängig von Ausbildungsstand und Erfahrung des Beraters sowie Komplexität der Aufgabenstellung <sup>3</sup> Erstberatung Fr. 380.–, jede weitere Stunde Fr. 190.–

<sup>4</sup> Kunden können sich auch für eine Provisionsberatung entscheiden. Ein Wechsel des Beratungsmodells ist jederzeit möglich. Quelle: Firmenangaben

mehr würden die Bedürfnisse und die bestmögliche Lösung für den Kunden im Zentrum der Beratung stehen. Banken und Versicherungen räumen zwar ein, dass sie je nach Produkt Provisionen und regelmässige Entschädigungen erhalten. Diese würden den Kunden aber offengelegt. Die Finanzberatungen seien trotz Entschädigungen unabhängig. Die Credit Suisse etwa schreibt, ihre Berater seien «betreffend Interessenkonflikte der Einhaltung höchster Standards für ethisches Verhalten verpflichtet». Und die UBS sagt, ihre Berater seien dazu angehalten, den Kunden «nach Möglichkeit retrozessionsfreie Fonds zu empfehlen».

### Gratis-Berater vermitteln selten das beste Produkt

Unabhängig sind auch die Beratungen vieler Vermittler von Finanzdienstleistungen nicht. Diese arbeiten zwar häufig mit diversen Produktpartnern zusammen, aber den ganzen Markt decken sie nicht ab. Zudem vermitteln sie nur Produkte von Anbietern, die ihnen eine Provision bezahlen. Denn die Vermittler lassen sich ihre Beratungstätigkeit durch Provisionen finanzieren. Das bedeutet: Für den Privatkunden sind die Beratungen der Vermittler scheinbar kostenlos. Aber er bezahlt sie indirekt durch die im Hintergrund fliessenden Vergütungen an den Vermittler. Dieser hat also ein Interesse daran, dass sein Kunde ein Finanzprodukt kauft, das ihm eine hohe Provision einbringt.

K-Geld wollte von verschiedenen Produktevermittlern wissen, ob eine unabhängige Beratung unter diesen Vorzeichen überhaupt möglich ist. Am Ende antworteten nur zwei. Combinvest aus Rothenburg LU beteuert, trotz der Finanzierung durch Provisionen sei die Unabhängigkeit der Beratungen bei Combinvest gewährleistet, so Geschäftsführer Daniel Hamze. Denn innerhalb der Firma sei die Vergütung in jeder Produktparte gleich hoch. So sei sichergestellt, dass der

Berater «das Produkt mit der optimalen Leistungskomponente» für den jeweiligen Kunden empfehle. Zudem hätten alle Berater einen festen Monatslohn in der Höhe von 6000 Franken. Nur Provisionen, die über diesen Fixlohn hinausgehen, würden zusätzlich vergütet.

Bei der Schweizer Vermögensberatung AG (SVAG) mit Sitz in Adliswil ZH erhalten Berater hingegen keinen festen Lohn. Sie arbeiten auf Provisionsbasis. Trotz-

dem stimme die Qualität der Beratungen, behauptet die SVAG.

Für Reto Spring, Präsident des Finanzplaner-Verbandes Schweiz, muss eine Finanzberatung «umfassend, unabhängig, ergebnisoffen, produktneutral und eigenständig» sein. Die Beratungen von Vermittlern, Banken und Versicherungen erfüllen diese Kriterien seiner Meinung nach nicht. Banken und Versicherungen würden für Beratungen zwar oft qualifizierte

Finanzplaner einsetzen, sagt Reto Spring. Wenn die Umsetzung der Vorschläge aber durch die jeweilige Bank oder Versicherung erfolge, lande man wieder beim Produktverkauf. Eine Beratung sei nur dann unabhängig, wenn der Kunde den Berater direkt bezahle. Solche Honorarberater sind in der Schweiz aber selten. Gemäss Schätzungen von Spring entfallen weniger als 2 Prozent des Marktes auf Honorarberatungen.





DIRK WEISSNER

K-Geld fand sechs Finanzberatungsfirmen, die ganz auf Honorarberatung setzen. Dazu kommt ein Unternehmen, das Kunden die Wahl zwischen Honorar- und Provisionsberatung lässt. Eine Honorarberatung ist nicht günstig: Der Stundenansatz eines Beraters liegt bei 190 bis 350 Franken (siehe Tabelle). Wer etwa eine komplexe Vorsorge- oder Pensionsplanung in Anspruch nimmt, muss rasch einmal mit Kosten von 3000 bis

4000 Franken rechnen. In der Regel wird schriftlich ein Kostendach festgelegt, damit es am Schluss nicht zu Überraschungen kommt. Überschreitungen sind möglich, wenn der Kunde zustimmt.

### Honorarberater garantieren eine neutrale Beratung

Kunden eines Honorarberaters können davon ausgehen, dass sie eine neutrale und objektive Bera-

## Das sollten Sie bei einer Finanzberatung beachten

- Erkundigen Sie sich bei Freunden und Bekannten nach deren Erfahrungen mit Finanzberatern.
- Wählen Sie einen Berater mit einer spezifischen Finanzberater-Ausbildung und genügend Erfahrung. Hinweise auf die Qualität können eine eidgenössisch anerkannte Ausbildung und die Mitgliedschaft im Finanzplanerverband Schweiz geben.
- Verlangen Sie bei Honorarberatungen einen verbindlichen schriftlichen Kostenvoranschlag. Vereinbaren Sie, dass allfällige Kostenüberschreitungen von Ihnen genehmigt werden müssen. So können Sie «ausufernde» Beratungen vermeiden.
- Bei Provisionsberatungen: Bestehen Sie darauf, dass Ihnen alle Vergütungen und deren Höhe offengelegt werden.
- Bei Honorarberatung: Lassen Sie sich schriftlich bestätigen, dass allfällige Provisionen und Retrozessionen offengelegt und mit dem Honorar verrechnet werden.
- Wenn Sie bei einer Bank oder Versicherung eine Honorarberatung gemacht haben und die Umsetzung über dasselbe Institut läuft, achten Sie darauf, dass Sie nicht doppelt bezahlen. Konkret: Verlangen Sie, dass alle Provisionen und Vergütungen von Dritten offengelegt und an Sie ausbezahlt werden. Meiden Sie übertriebene hausinterne Produkte Ihrer beratenden Bank oder Versicherung.
- Empfiehlt Ihnen ein Berater ein Finanzprodukt, lassen Sie sich begründen, weshalb dieses sinnvoll und für Sie geeignet sein soll. Fragen Sie nach den Kosten für das Produkt und allfälligen günstigeren Alternativen (etwa Indexfonds).
- Kaufen Sie nur Finanzprodukte, die Sie nach den Erläuterungen des Beraters wirklich verstehen.

tung erhalten, bei der einzig ihre Interessen und Bedürfnisse im Mittelpunkt stehen. Das verlangt das Gesetz. Honorarberater geben Empfehlungen ab, die ihnen keine Entschädigungen einbringen.

Wenn die Finanzplanung ergibt, dass bestimmte Produkte nötig sind, kann der Kunde entscheiden, ob er den Kauf selbst tätigt oder einen Honorarberater zur Unterstützung hinzuzieht. Alle angefragten Honorarberater betonen, dass sie Kunden allfällige Provisionen offenlegen und zurückerstatten.

Hinter dem Entscheid, auf das Honorarmodell zu setzen, liege eine «tiefe Überzeugung», sagen die Beratungsfirmen. Daniel Hauscherr von Consult-In-Finance sagt: «Das ist die einzige Art, unabhängig und frei von Partikularinteressen zu beraten.» Honorarberatung ist allerdings anspruchsvoll. Denn es ist deutlich einfacher, dem Kunden ein Produkt mit versteckten Kosten zu verkaufen als teure Beratungsstunden. Florian Schubiger

von der Vermögenspartner AG glaubt, dass eine Honorarberatung auf lange Sicht meist günstiger kommt. Allzu oft habe er Kunden empfangen, die auf Empfehlung eines Provisionsberaters ein überteuertes und unnötiges Finanzinstrument mit langer Laufzeit abgeschlossen hatten. Das Honorar hätten diese während Jahren über die höheren Produktkosten bezahlt.

«Wenn es um ganzheitlichere komplexere Finanzplanungen geht, ist das Honorar die sinnvollste Entschädigungsform», sagt Samuel Clemann von der Fina Finanzplanung AG. Die Fina bietet aber auch Provisionsberatung an. Die Kunden können das Entschädigungsmodell frei wählen und haben auch jederzeit die Möglichkeit, zu wechseln. Nach 22 Jahren in der Branche gelangte Clemann zum Schluss: «Auf Dauer kommt es für uns und die Kunden aufs Gleiche raus, ob wir Courtagen von Gesellschaften erhalten oder ob wir Honorar verlangen.»

Thomas Lattmann