

http://www.faz.net/-hbv-8apah

FAZJOB.NET LEBENSWEGE SCHULE

FAZ.NET F.A.Z.-E-PAPER F.A.S.-E-PAPER

Anmelden Abo Mobil Newsletter Mehr

HERAUSGEGEBEN VON WERNER D'INKA, JÜRGEN KAUBE, BERTHOLD KOHLER, HOLGER STELTZNER

# Frankfurter Allgemeine Meine Finanzen

Montag, 30. November 2015

VIDEO THEMEN BLOGS ARCHIV

POLITIK WIRTSCHAFT FINANZEN FEUILLETON SPORT GESELLSCHAFT STIL TECHNIK & MOTOR WISSEN REISE BERUF & CHANCE RHEIN-MAIN

Home Finanzen Meine Finanzen Vermögensfragen Den richtigen Finanzberater finden – so geht's

CIO VIEW

Die Vermögensfrage

## Wie finde ich den richtigen Finanzberater?

Manche Finanzberater laden zu Tennisturnieren ein. Aber das hilft nichts. Für die Suche nach einem guten Berater gibt es bessere Grundsätze.

29.11.2015, von RAINER JURETZEK



© PICTURE-ALLIANCE

Taschenrechner gibt es auch in der modernen Finanzberatung noch.

Das Jahresende naht mit Riesenschritten, und der eine oder andere macht sich mit Blick auf das Jahresende Gedanken, was mit dem Kapital, das jetzt seit Jahren auf Festgeld und/oder Sparkonten mit Zinsen von 0,x oder 0,0x Prozent dümpelt, weiter geschehen soll. Im November kommen auch häufig zusätzliche Gehälter oder Tantiemen auf das Girokonto. Möglicherweise wird nicht alles davon für die Weihnachtseinkäufe benötigt. Dann stellt sich die Frage nach der geeignetsten Kapitalanlage.

Man könnte jetzt beginnen, sich mit dem Thema Vermögensanlage im Allgemeinen und für die eigenen Gelder im Speziellen zu beschäftigen. In den Medien gibt es Ratschläge in Hülle und Fülle. Nicht zuletzt bietet heute auch das Internet eine Vielzahl von Informationsmöglichkeiten. Aber da liegt der Hund begraben. Wer hat schon die Zeit und die Lust, sich vor **Weihnachten** mit intensiver Finanzrecherche zu beschäftigen? Es bleibt also die Frage, wer kann helfen, wenn man sich nicht auf einen (vielleicht) kundigen Kollegen oder Nachbarn verlassen möchte? In Banken und Sparkassen arbeiten zirka 156.000 Anlageberater oder -vermittler. Weitere rund 36.000 Finanzanlagevermittler und -berater sind bei den Industrie und Handelskammern registriert. Schließlich stehen noch fast 700 Vermögensverwalter zur Verfügung.

### Es gibt nur 120 Honorarberater

Seit einem guten Jahr gibt es jetzt auch den Honoraranlageberater oder -vermittler, der ausschließlich auf Honorarbasis für den Kunden tätig wird und keinerlei Provisionen von Produktgebern annehmen darf. Das sind in ganz Deutschland gerade mal knapp 120 Personen oder Unternehmen. Ist diese geringe Anzahl erstaunlich oder nicht erstaunlich? Wohl eher nicht erstaunlich, wenn man verschiedenen Umfragen Glauben schenken darf, die zu der Thematik Finanzberatung auf Honorarbasis durchgeführt wurden. Danach ist nur ein relativ kleiner Teil der Anleger bereit, überhaupt ein Honorar zu bezahlen, und wenn, dann nur in einer

Größenordnung bis zu etwa 60 Euro je Beratungsstunde. Dafür kann ein qualifizierter Berater – über das Thema Qualifikation wird noch zu sprechen sein – nicht arbeiten. Andererseits könnte man meinen, dass jemand, der auf Honorarbasis ausschließlich im Interesse des Kunden tätig wird, ganz besonders erfolgreich sein müsste.

Mehr zum Thema · Einfach ein Depot eröffnen Doch gilt es auch, den

Anleger zu verstehen. Warum soll er ein Honorar bezahlen, wenn die Anlageberatung und -vermittlung andernorts scheinbar kostenlos ist und darüber hinaus – bei einem gewissen Vermögensbestand – Einladungen zu hochkarätigen Sportveranstaltungen ausgesprochen werden, von der VIP-Lounge im Fußballstadion bis zu hochpreisigen Tennis-, Golf- und Poloturnieren?

Kommen wir zurück zur eingangs gestellten Frage: Wie finde ich den richtigen Finanzberater und was heißt „richtig“ in diesem Kontext? Auf den kurzen Nenner gebracht, dürfte wohl mit einer Umschreibung wie folgt Übereinstimmung bestehen: Er handelt im Interesse des Kunden, ist kompetent und vertrauenswürdig. Das sind aber dehnbare Begriffe. Bereits vor zwanzig Jahren hat sich mit den Gründung der Deutschen Gesellschaft für Finanzplanung e.V. (DFP) eine kleine Gruppe von Finanzplanern Gedanken darüber gemacht, wie man Qualität in der Finanzberatung definieren und umsetzen kann.

### **Vielzahl von Aus-, Weiter- und Fortbildungsangeboten im Markt**

Ziel war es, den Begriff des Finanzplaners, der nach wie vor keinen rechtlichen Schutz genießt, vor der Okkupation durch Finanzvermittler zu schützen, deren einziges Ziel es war, mit dem neuen Umhängeschild, „Finanzplanung“, den Kunden qualifizierte Beratung vorzugaukeln. Tatsächlich aber standen im Vordergrund nur die eigenen Provisionsinteressen. Dem entgegengestellt hat der Verband folgende Berufsgrundsätze für Finanzplaner entwickelt: Integrität und Vertraulichkeit, Objektivität und Neutralität, Kompetenz und Professionalität. Integrität heißt, persönliche finanzielle Vorteile hinter die Interessen des Kunden zurückzustellen. Vertraulichkeit heißt, mit den persönlichen Daten des Kunden, die zur Beratung erforderlich sind, sorgsam umzugehen und sie zu schützen.

Dazu besteht zwar eine gesetzliche Verpflichtung, aber es kommt hin und wieder vor, dass ein Finanzvermittler zu Marketingzwecken mit seinen Erfolgen bei anderen Kunden möglicherweise aus dem Bekanntenkreis oder aus der Nachbarschaft prahlt, um für seine Dienstleistung zu werben. Das wäre sicher nicht der richtige Berater.

Objektivität erfordert strenge Sachlichkeit sowie Unvoreingenommenheit. Die Umsetzung in der Praxis stellt insbesondere angestellte Berater vor ein Problem, da sie häufig genötigt sind, Produkte an den Anleger zu vermitteln, die nicht unbedingt für diesen geeignet sind, für die es aber entsprechende Vertriebsvorgaben von den Vorgesetzten gibt. Dies ist auch ein häufiger Kritikpunkt der Aufsichtsbehörden, insbesondere an Banken und Sparkassen. Neutralität bedeutet Unparteilichkeit im Interesse des Kunden. Das heißt andererseits, eventuelle Interessenkonflikte, die vorliegen könnten, dem Kunden gegenüber offenzulegen, damit dieser im Zweifel auch mögliche Produktvorschläge des Beraters hinterfragen kann. Kompetenz sollte ein Kernpunkt bei der Auswahl eines Beraters sein.

Kompetenz heißt, Erfahrungen und eine entsprechende Aus- und Weiterbildung vorweisen zu können und diese ständig durch laufende Fortbildungsmaßnahmen aktuell zu halten – sicherlich eine der schwierigsten Anforderungen an den Berater in der Welt der immer komplexer werdenden Finanzinstrumente. Es gibt eine Vielzahl von Aus-, Weiter- und Fortbildungsangeboten im Markt. Tatsächlich ist aber für den Kunden schwierig zu unterscheiden, welche der angebotenen Bildungsmaßnahmen tatsächlich werthaltig sind. Es werden zum Beispiel auch Zertifikate von Vertriebsorganisationen ausgegeben, hinter denen nur Produktschulungen stecken.

Wenn diese Produktschulungen tatsächlich objektiv über das jeweilige Produkt informieren, ist das richtig und notwendig. Wenn es sich aber um reine Schönfärberei handelt, ist es eine Irreführung des Kunden, wenn mit solchen Zertifikaten vom Berater geworben wird. Vielen Anbietern von Bildungsmaßnahmen ist auch der Unterschied zwischen Weiter- und Fortbildung nicht geläufig. Es wird mit Weiterbildungsmaßnahmen geworben, obwohl es reine

Fortbildungsmaßnahmen sind. Eine berufliche Weiterbildung wird mit einer Prüfung abgeschlossen, der eine Lernphase von mehreren hundert Stunden vorangeht, etwa für den Fachwirt für Finanzberatung (IHK). Eine Fortbildungsmaßnahme dagegen geht meistens nur über ein oder zwei Tage und steht für die Aktualisierung des für die Berufsausübung erforderlichen Wissens.

### **Bild über und Fragen an einen Finanzberater**

Positiv muss festgehalten werden, dass es eine ausreichende Zahl qualifizierter privater und öffentlich rechtlicher Anbieter von Weiterbildungsmaßnahmen mit anspruchsvollen Seminarprogrammen gibt. Viele tausend Finanzberater haben solche Programme erfolgreich absolviert. Professionalität steht dafür, das fachliche und organisatorische Umfeld zu schaffen, um tatsächlich ordnungsgemäß arbeiten zu können. Professionalität heißt auch, die Grenzen des eigenen Könnens nicht zu überschreiten und rechtzeitig, wenn man feststellt, dass das eigene Wissen nicht ausreicht, andere Fachkollegen hinzuzuziehen oder Kunden an diese weiterzuleiten.

Wie sollte man in der Praxis vorgehen, um den richtigen Berater zu finden? Hilfestellung hierzu gibt eine Broschüre „10 konkrete Fragen, 10 klare Antworten“ der Deutschen Gesellschaft für Finanzplanung. Um sich ein Bild über einen Finanzberater oder eine Finanzberaterin zu machen, können folgende Fragen hilfreich sein:

- „Üben Sie als Berater Ihren Beruf nach eigenen oder nach Berufsgrundsätzen eines seriösen Berufsverbands aus?“ Allein daran kann man schon erkennen, ob der Berater sich überhaupt schon mit der Thematik einer Berufsethik beschäftigt hat.
- „Wie führen Sie eine Finanzberatung durch?“ Sind Prozesse erkennbar, nach denen nachvollzogen werden kann, auf welcher fachlichen Basis Produktempfehlungen entstanden sind?
- „Wie werden Ihre Leistungen vergütet?“ Finanzdienstleistungen sind kein „freies Gut“. Es besteht ohnehin die gesetzliche Verpflichtung, die Vergütungen (Zuwendungen/Provisionen) offenzulegen.
- „Verfügen Sie als Berater über technisches Instrumentarium und Informationsquellen, um den Kundenbedarf nachvollziehbar analysieren und in adäquate Produktempfehlungen umsetzen zu können?“
- „Werden Annahmen, Berechnungsvorgänge und Ergebnisse nachvollziehbar und nachprüfbar dokumentiert?“ Dafür besteht zwar auch eine gesetzliche Verpflichtung, aber man sollte sich zeigen lassen, wie eine solche Beratungsdokumentation in der Praxis ausgeführt wird, das heißt, wie aussagekräftig sie letztlich ist.
- „Besteht ein Netzwerk von Kollegen, auf die bei Bedarf zurückgegriffen werden kann?“ Selbst in größeren Finanzinstituten ist das nicht immer gegeben, wenn es um spezielle Finanzprodukte oder Fragen geht, die im Zusammenhang mit der Finanz- und Vermögensstruktur des Kunden zusammenhängen.

Fazit: Qualifizierte Finanzberater, die ehrlich, kompetent und erfolgreich beraten, die gibt es im Markt. Die Zahl dieser Gruppe von Beratern wird in der Zukunft wohl höher werden müssen. Die aktuelle Gesetzgebung schreibt bereits seit einigen Jahren im Wertpapierhandelsgesetz für Banken, Sparkassen und Vermögensverwalter sowie für Finanzdienstleister in der Finanzvermittlerverordnung vor, dass Anlageberatung im Interesse des Kunden durchzuführen ist. Mit einer neuen europäischen Richtlinie der sogenannten Mifid II, die zum Januar 2017 in Kraft treten soll, wird dann Anlageberatung vom Finanzberater und -vermittler „ehrllich, redlich und professionell in bestmöglichem Interesse seiner Kunden“ zu erbringen sein. Aber auf die Anlageberater, die es erst bis 2017 gelernt haben, muss man ja nicht warten.

Der Verfasser ist Geschäftsführer der Analytica Finanz Research Beratungsgesellschaft mbH in Bad Homburg.

[Zur Homepage](#)

Quelle: F.A.Z.

Themen zu diesem Beitrag: [Weihnachten](#) | [Alle Themen](#)

Hier können Sie die Rechte an diesem Artikel erwerben

## Weitere Empfehlungen

Bewertungen im Netz

### Kann ich Liane87 wirklich trauen?

Die meisten Deutschen lesen Bewertungen im Internet vor einem Kauf - doch eine Portion Skepsis gehört dazu. [Mehr](#) Von THIEMO

HEEG

27.11.2015, 15:05 Uhr | Finanzen



Anzeige

### 50% Rabatt auf 6 TOP-Rotweine aus der Rioja!

Exklusiv zum halben Preis: 6 Rotweine für nur 37,00 € (8,22 € / L). Jetzt portofrei bestellen! [Mehr](#)

powered by plista

Buchladen-Eröffnung

### Amazon gibt es jetzt auch offline

Der Internetgigant Amazon hat erstmals einen Buchladen jenseits des Internets eröffnet: In der amerikanischen Westküstenstadt Seattle will das Online-Versandhaus den Bücherkauf online und offline zusammenführen. Die ersten Kunden sehen Vor- und Nachteile des Projekts. [Mehr](#)

11.11.2015, 09:36 Uhr | Wirtschaft



Anzeige

### Letzte Chance für Privatpatienten

23.11.2015 - Ältere Versicherte sollten handeln, bevor Ende des Jahres... [Mehr](#)

powered by plista

Nachhaltige Mode

### Das geht uns an die Haut

Bio-Essen ist längst ein Statussymbol. Hat nachhaltige Mode auf Dauer ähnliche Chancen? [Mehr](#) Von JENNIFER WIEBKING

19.11.2015, 09:25 Uhr | Stil



Weltrekord

### 601 Babys beim Krabbel-Wettbewerb in Japan

Im japanischen Yokohama haben 601 Babys einen Weltrekord fürs Guinnessbuch aufgestellt. Die Teilnehmer zwischen sechs Monaten und einem Jahr und vier Monaten nahmen am größten Krabbelwettbewerb teil, der jemals stattgefunden hat. [Mehr](#)

24.11.2015, 02:00 Uhr | Gesellschaft



TÜV Nord

### Im Nebel der VW-Prüfer

Obwohl viele der Autos im Abgasskandal vom TÜV Nord geprüft wurden, schlugen die Kontrolleure keinen Alarm. Der gute Ruf des Gütesiegels ist beschädigt. Kann man dem Prüfdienst aber wirklich einen Vorwurf machen? [Mehr](#) Von LISA NIENHAUS

15.11.2015, 19:31 Uhr | Wirtschaft



Anzeige

### Folgende Karrierechancen könnten Sie interessieren:

Inhouse Berater (m/w) Personal- und Organisationsentwicklung  
Heraeus Holding GmbHSenior-Berater (m/w) Strategic IT Infrastructure  
Capgemini Deutschland GmbHIT-Mitarbeiter/IT-Supporter (m/w)  
Infotecs GmbH

Gewerbekundenberater (m/w)  
Genobank Mainz eG

Weitere Stellenangebote  
finden Sie auf:

Frankfurter Allgemeine  
**FAZJOB.NET**

---

Frankfurter Allgemeine

---

© Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH 2001 - 2015  
Alle Rechte vorbehalten.

Quellen: TeleTrader Software AG, FWW GmbH, Morningstar Deutschland GmbH und weitere. Alle Börsendaten werden  
mit mindestens 15 Minuten Verzögerung dargestellt. Realtime-Index-Daten in Zusammenarbeit mit der Boerse  
Stuttgart - Powered by Structured Solutions