

Warum gute Anlageberatung ihren Preis haben muss

Provisionsbasierte Finanzberatung ist intransparent und gefährdet unter Umständen den Anlageerfolg - Honorarberatung bietet Mehrwert ohne versteckte Kosten

Berlin, den 09. Juni 2021 - Gute Finanzberatung zahlt sich aus. Der Satz ist zwar nicht neu, gewinnt aber angesichts einer Studie des US-Vermögensverwalters Vanguard an Relevanz. Um gut drei Prozent pro Jahr, so das Ergebnis der Untersuchung, kann eine professionelle Anlageberatung die Erträge von privaten Anlegern verbessern. Und das sogar nach Kosten.

„Das ist ein bemerkenswertes Ergebnis und verdeutlicht die hohe Bedeutung einer professionellen Finanzberatung“, kommentiert Klaus Porwoll, Gründer und Inhaber der Honorar-Finanzberatung PecuniArs und ergänzt: „Ohne Beratung besteht die Gefahr unnötiger Fehler des Anlegers.“

In der Studie ließ Vanguard untersuchen, wie hoch der Mehrwert einer guten Finanzberatung gegenüber einer Geldanlage mit unvollständiger beziehungsweise ohne Beratung sein kann. Das Alpha von rund drei Prozent ist nach Ansicht der Studienautoren vor allem damit zu erklären, dass der Berater vor allem Produkte nutzt, mit denen er für den Kunden kostengünstig und effizient eine strategische Asset Allokation aufbaut. Und der Finanzprofi kann den Kunden noch besser coachen und auf die individuellen Wünsche eingehen. Schließlich muss er nicht mehr unzählige Einzeltitel im Blick behalten. Auch das regelmäßige Rebalancing wird so umgesetzt, dass das ursprünglich eingegangene Risiko weiterhin der Risikokomplexität des Anlegers entspricht.

Gefahr des Interessenskonflikts

Das verdeutlicht: Eine professionelle Beratung ist wichtig, sie sollte aber auch entsprechend vergütet werden. „Eine Vergütung muss transparent erfolgen und nicht in einer – oft auch schwer nachvollziehbar berechneten – Fondsgebühr versteckt sein“, fordert Porwoll. Doch immer noch wird der Großteil der Berater hierzulande durch Provisionen der Gesellschaften bezahlt. Es besteht somit die Gefahr, dass das Eigeninteresse des Beraters größer ist als sein Interesse am Wohl des Kunden. „Es ist fraglich, ob der Berater wirklich produktneutral beraten kann, wenn er beim Abschluss Provisionen erhält.“

Ganz anders agiert der Honorarberater: Er wird fair und produktunabhängig bezahlt, ähnlich wie ein Rechtsanwalt oder Steuerberater auf Honorarbasis. Konkret gibt es bei PecuniArs Pauschalhonorare sowie Betreuungshonorare, die von den Beratungsinhalten und der Höhe des jeweils investierten Kapitals abhängen. Die Gesamtkosten sind dabei erheblich niedriger als die Kosten, die bei Provisionsprodukten anfallen.

Damit entfällt der Interessenskonflikt, und der Honorarberater kann ausschließlich im Sinne des Kunden handeln. Berater und Kunde haben dasselbe Ziel: noch leistungstärkere und passgenauere Produkte.

Doch noch befindet sich die Vergütungsform hierzulande in der Nische. Das große Problem: Die allermeisten Verbraucher sind provisionsbasierte Vergütungen gewohnt und nehmen die Finanzberatung als kostenlos wahr. Entsprechend ist die Akzeptanz für eine Honorarberatung zunächst einmal gering.

Keine Gratis-Beratung

Doch klar ist: Gratis ist eine Anlageberatung für den Kunden nie, egal für welches Modell sich der Anleger entscheidet. Die vermeintliche Gratis-Beratung von Banken oder Versicherungen bezahlt der Kunde indirekt mit. Und solche Provisionen und geheimen Verkaufsanreize können den Anlageerfolg erheblich gefährden.

Auch deshalb ist Porwoll sich sicher, dass bald ein Umdenken eintritt. „Angesichts des anhaltenden Zinstiefs rücken die Kosten für Anlageprodukte zunehmend in den Vordergrund.“ Schließlich schlagen sich hohe Kosten für Anlageprodukte direkt negativ in der Rendite nieder. „Transparente und kostengünstige Anlageinstrumente – egal ob als Versicherungslösung oder als passiv gemanagte Produkte wie ETFs – und als Königsklasse das ‚Prognosefreie Investieren‘ machen langfristig den Unterschied“, betont der Honorarberater.

Hinzu kommt die besondere Qualität einer Honorarberatung. „Oberstes Prinzip einer jeden Finanzberatung muss es sein, dem Kunden genau die Finanzprodukte zu empfehlen, die seinen persönlichen Wünschen und Bedürfnissen am besten entsprechen“, sagt Porwoll. Und genau das bietet die Honorarberatung. So wird die Qualität der Beratung deutlich unabhängiger und damit qualitativ besser.

Über PecuniArs

PecuniArs ist ein unabhängiger Honorar-Finanzberater mit Sitz in Berlin. Das von Gründer Klaus Porwoll geführte Unternehmen hat sich auf die Betreuung von Firmeninhabern, Unternehmern, Geschäftsführern, Selbständigen und Freiberuflern spezialisiert. Porwoll ist seit 1994 in der Finanzbranche tätig und verfügt über ein Expertennetzwerk aus langjährigen Partnern, die Spezialisten auf ihrem Gebiet sind.

Anspruch des Unternehmens ist es, frei von Interessenskonflikten, durch eine kostentransparente und persönliche Beratung die Basis für bewusste, fundierte finanzielle Entscheidungen zu schaffen und den Kunden langfristig und vertrauensvoll auf dem Weg zum finanziellen Ziel zu begleiten. PecuniArs gewährleistet durch die Vergütung ausschließlich auf Honorarbasis, dass die Beratung nur und ausschließlich im Kundeninteresse erfolgt.