



„Für jeden geeignet“

Sie möchten sich von Ihrem Bankberater nichts mehr sagen lassen? Dann dürfte Sie das Thema Honorarberatung interessieren. Expertin Stefanie Kühn erklärt die Vorzüge.

INTERVIEW MIT STEFANIE KÜHN

DER AKTIONÄR: Frau Kühn, Sie sind Honorarberaterin. Lange Zeit war das ein erklärungsbedürftiger Begriff, auf einmal ist das Thema in aller Munde. Worauf führen Sie das zurück?

STEFANIE KÜHN: Insbesondere durch die Finanzkrise realisieren viele Anleger, dass ihre Bank- und Finanzvertriebsberater vor allem Finanzverkäufer und nicht Finanzberater sind. Den Anlegern wurden und werden Finanzprodukte empfohlen, die nicht zu ihrer Situation passen, aber für den Verkäufer hohe Provisionen und Boni sicherstellen. Langsam erkennen aber diese Anleger, dass Finanzberatung – wie jede Form einer Beratungsdienstleistung – nie kostenlos ist. Bei einer anscheinend kostenlosen Provisionsberatung erfolgt eben die Bezahlung durch hohe Provisionen zulasten des Anlegers.

■ Sind Honorarberater denn prinzipiell besser als andere Berater?

Ein Honorarberater verdient sein Geld ausschließlich damit, dass er seine Mandanten bestmöglich berät. Am Ende seiner Beratung muss kein Produktverkauf stehen. Er kann auch von einer Anlage abraten, wenn Sie nicht zum Anleger passt oder gerade seine finanziellen Mittel übersteigt. Bei einem Honorarberater ist daher objektive und unabhängige Beratung sichergestellt.

■ Für wen sind Honorarberater geeignet?

Honorarberatung eignet sich für jeden. Abhängig von den Zielen des Mandanten und seinen Erfahrungen im finanziellen Bereich hilft der Honorarberater, die finanzielle Situation zu optimieren. Ob es etwa um eine umfassende private Finanzplanung, eine Altersvorsorgeberechnung oder nur einen Rat zu bestimmten Anlage- und Vorsorgeprodukten geht, der Honorar-



Finanzprofi und Buchautorin Stefanie Kühn rät zur Honorarberatung.

berater wird so für seinen Mandanten tätig, wie dieser es wünscht.

■ Wer kann sich Honorarberater leisten?

Jeder kann und sollte sich einen Honorarberater leisten. Auch für Anleger mit kleinem Vermögen ist das Honorar eines Honorarberaters im Vergleich zur sonst gezahlten Provision bei einem „kostenlosen“ Finanzberater in der Regel wesentlich günstiger.

■ Wie genau muss sich ein neuer Mandant so eine Beratung vorstellen?

Mandant und Honorarberater klären zunächst die Zielsetzung des Mandanten und den Beratungsauftrag. Daraufhin schließen sie eine Vergütungsvereinbarung. Dann wird der Honorarberater seinem Auftrag entsprechend tätig. Die Vergütungsvereinbarung sollte idealerweise eine Stundensatzvergütung vorsehen, bei der der Honorarberater also nur nach seinem tatsächlichen Zeitaufwand bezahlt wird. Nicht fair finde ich Betreuungsverträge, bei denen der Berater einen prozentualen Satz vom betreuten Vermögen kassiert. Denn ein höheres Vermögen bedeutet nicht automatisch

einen höheren Betreuungs- und Beratungsaufwand. Solche Vergütungsmodelle sind für einige Honorarberater das, was Bestandsprovisionen für Vermittler sind.

■ Wie findet man einen guten Honorarberater in seiner Nähe?

Sie können zum Beispiel in der Fachpresse und anderen Medien Berichte von und mit anerkannten Honorarberatern finden. Über einen Blick auf die Homepages dieser Experten können Sie einen Eindruck gewinnen, ob dieser Honorarberater Sie anspricht und die erforderlichen Fachkenntnisse und Referenzen vorzuweisen hat. In Zeiten von E-Mail, Fax und Telefon ist man auch nicht mehr auf einen Berater im Nachbarort angewiesen.

■ Wozu raten Sie Ihren Mandanten in der aktuellen Situation?

Ich rate derzeit zu hoher Wachsamkeit bei getätigten Anlagen und zum Erhalt der Flexibilität. Sollten die Zinsen anziehen, ergeben sich andere Konstellationen an den Märkten. Dafür sollte man gewappnet sein.

■ Wie sehen Sie die Zukunft der Berater? Nimmt der Bedarf zu oder ab?

Die Verbraucher erkennen immer mehr die Vorteile einer unabhängigen Honorarberatung. Ich rechne daher mit einem weiter steigenden Bedarf. Auch das Verbraucherschutzministerium hat festgestellt, dass die Honorarberatung in Deutschland gestärkt werden sollte, sodass ich auch eine Unterstützung von gesetzlicher Seite erhoffe. Der Provisionsvertrieb wird aber prozentual weiter das vorherrschende Modell bleiben, denn dieses Modell ist für Banken und Finanzvertriebe wesentlich lukrativer. Berater, die auf Honorarbasis arbeiten, brauchen einen längeren Atem. Sie können sich etwa nicht nach Abschluss einer Lebensversicherung oder dank hoher Bestandsprovisionen einfach mal zurücklehnen wie Provisionsberater. Denn reine Honorarberater verdienen nur etwas, wenn Sie auch etwas dafür tun. Insofern wird der Honorarberater die Ausnahme im Finanzberatungsbereich bleiben. *deu*

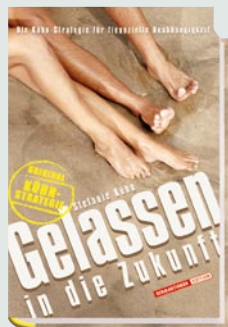


Gelassen in die Zukunft

Stefanie Kühn

Stefanie Kühn erklärt, wie Anleger sich erfolgreich selbst um ihr Geld kümmern können und sich so um ihre finanzielle Zukunft keine Sorgen mehr machen müssen.

ISBN: 978-3-938350-81-2
Börsenbuchverlag, Kulmbach
416 Seiten, gebunden, 22,90 €



Marcellino's: Sicher vor bösen Preisüberraschungen!



Gäste sagen, wie es wirklich isst. Jetzt kaufen bei www.marcellinos.de