

Für Sie
gelesen

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.

Von Thomas Lattmann (K-Geld 5/2022)

„Kostenlosen 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 Finanzberatung ebenfalls zum Nulltarif zu haben. Auch die Migros-Bank bietet ihren „Pensions-Check“, die UBS den „Vorsorge-Check“ und die Zürcher Kantonalbank „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 ein-

bringen, sogenannte Retrozessionen. Das ist für die Kunden in der Regel nicht die beste Lösung. Zudem empfehlen die Verkäufer vorzugsweise teure, haus-eigene Finanzprodukte. Daran verdienen sie mehr als an Produkten anderer Geldinstitute.

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

Eine Auswertung des VZ Vermögenszentrums von 28'000 Wertschriftendepots über zehn Jahre zeigt jedoch: Je mehr bankeigene Produkte in einem Depot vorhanden sind, desto tiefer ist die Rendite. Denn hauseigene 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 einen Interessenkonflikt ihrer Angestellten. Die Berater hätten weder Anreize noch würden sie dazu angehalten, eigene Finanzprodukte oder solche von Dritten mit hohen Provisionen empfehlen. Vielmehr 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 dem 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 seine 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 interhalb der Firma sei die Vergütung in jeder Produktesparte 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 6'000 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. Trotzdem stimme die Qualität der Beratungen, behauptet die SVAG.

Für Reto Spring, Präsident der Finanzplaner-Verbandes Schweiz, muss eine Finanzplanung „umfassend, unabhängig, ergebnisoffen, produkteneutral 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 Produkteverkauf. Eine Beratung sei nur dann unabhängig, wenn der Kunden 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.

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. Wer etwa eine komplexe Vorsorge- oder Pensionierungsplanung in Anspruch nimmt, muss mit Kosten von 3'000 bis 4'000 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 Beratung 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 Hausherr 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 wahren Jahren über die höheren Produktkosten bezahlt.

„Wenn es um ganzheitlichere komplexere Finanzplanungen geht, ist das Honorar die sinnvollste Entschädigungsform“, sagt Samuel Cleman 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 Cleman 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“.

Anmerkung:

Der Stundenansatz von baurassistance beträgt CHF 150.--

baurassistance seit 1992

Pensionierungsplanungen - Vermögensberatungen

baurassistance Bernhard Baur | Bielstrasse 71 | 3270 Aarberg
Telefon 031 368 03 45 | 079 218 37 51 | bernhard.baur@bluewin.ch

