GELDANLAGE

„Je mehr Finanzprodukte man als Anleger meidet, desto besser“

16.05.2022 17:53

Honorarberater Christian Hagemann erklärt, warum er die meisten Finanzprodukte für Privatanleger als „unbrauchbar“ einstuft. Außerdem zeigt er, wie Anleger „echte“ Honorarberater von schwarzen Schafen unterscheiden können.

André Jasch

Jetzt anhören
Powered by **Trinity Audio**
00:00 13:39
10 10 1.0×



Auch unter Finanzberatern gibt es schwarze Schafe. (Foto: iStock.com/pkanchana)

Altersvorsorge Neu Gedacht: Herr Hagemann, können Sie sich bitte kurz vorstellen?

Christian Hagemann: Ich bin der Gründer der Deutschen Honorarberatung. Ich habe die Firma 2011 gegründet, also noch bevor es überhaupt die gesetzliche Regelung zur Honorarberatung gab. Dazu bin ich aktuell auch stellvertretender Sprecher beim Bundesverband unabhängiger Honorarberater.

Wie sind Sie zur Honorarberatung gekommen?

Ich war ursprünglich bei der Deutschen Bank im Investmentbanking tätig und hatte immer Probleme, irgendwas zu verkaufen, wenn ich nicht davon überzeugt war, dass es das es das Beste für den Kunden ist. Ich habe dann noch während meines zweiten Studiums angefangen, die Deutsche Honorarberatung zu gründen. Der Grundgedanke war die Idee, dass man unabhängig von Produkten beraten sollte und dem Kunden das Produkt empfehlen sollte, dass für ihn das Beste am Markt ist.

Gab es bei Ihrem Einstieg in die Honorarberatung auch Hindernisse, mit denen Sie vorher nicht gerechnet haben?

Am Anfang war das natürlich noch sehr experimentell, weil man noch gar nicht genau wusste, was ist eigentlich Honorarberatung. Jeder hat das damals für sich ganz anders definiert. Ich habe das für mich immer sehr streng ausgelegt. Dadurch, dass es damals noch keine Gesetze dazu gab, war die Akzeptanz noch nicht so hoch. Das hat sich dann aber geändert. In den letzten zehn Jahren wurde von der Regierung und dem Verbraucherschutz sehr viel dafür getan, die Honorarberatung nach vorne zu bringen. Besonders die Bundesregierung hat sich auf die Fahne geschrieben, alternativ zur Provisionsberatung auch die die Honorarberatung zu stärken.

Alle Neuigkeiten rund um das Thema Vorsorge

Melden Sie sich hier für den wöchentlichen Newsletter an:

Ihre E-Mail Adresse

ANMELDEN

Ich habe die **Datenschutzerklärung** gelesen und erkläre mich einverstanden.
Ich habe die **AGBs** gelesen und erkläre mich einverstanden.

Ihre Informationen sind sicher. "Altersvorsorge neu gedacht" verpflichtet sich, Ihre Informationen sorgfältig aufzubewahren und ausschließlich zum Zweck der Übermittlung des Schreibens an den Herausgeber zu verwenden. Eine Weitergabe an Dritte erfolgt nicht. Der Link zum Abbestellen befindet sich am Ende jedes Newsletters.

Was steckt hinter dem Begriff Honorarberater?

Das Bundesministerium für Justiz und Verbraucherschutz hat das auf seiner Webseite ganz schön dargestellt, **welche Berufsbezeichnungen unter Honorarberater fallen.** Das ist leider auch etwas kompliziert geregelt, denn der Verbraucher kennt ja maximal den Begriff Honorarberater. Unter diesen Begriff fällt eine Vielzahl von verschiedenen Berufszulassungen mit zwei verschiedenen Regulierungen. Zum einen über die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen (BaFin), das ist dann der Begriff „Honorar-Anlageberater“. Und zum anderen gibt es noch weitere Berufszulassungen, die dann von den Gewerbeämtern überwacht werden und das ist dann der „Honorar-Finanzanlagenberater“, der „Versicherungsberater“ und der „Honorar-Immobiliardarlehensberater“. Da sieht man schon, wie schnell das kompliziert wird, auch durch die verschiedenen Überwachungsorgane. Spätestens dort verliert der Verbraucher komplett die Übersicht.

Es gibt ja immer wieder Warnungen vor der missbräuchlichen Nutzung des Begriffs Honorarberater. Können Sie die Hintergründe kurz erläutern?

Der Honorarberater ist so etwas wie das Bio-Siegel für Lebensmittel, hat also eine extrem hohe Glaubwürdigkeit. Die meisten Verbraucher suchen primär eine unabhängige Beratung und entsprechend attraktiv ist der Begriff Honorarberater. Der Begriff ist zwar durch das Wettbewerbsrecht geschützt, **ein Gerichtsurteil hat etwa bestätigt**, dass man sich nicht Honorarberater für Versicherungen nennen darf und in Wahrheit einer Maklertätigkeit nachgehen darf. Aber der Erfindungsreichtum in der Branche ist trotzdem sehr groß, den Begriff zu nutzen. Eine Lücke in der Gesetzgebung ist die Überkreuzzulassung. Das ist bei der Gesetzesausarbeitung leider versäumt worden. Dort ist nur geregelt, dass man in einem Bereich, beispielsweise Finanzanlagenberatung nicht gleichzeitig Makler und Honorarberater sein darf. Gleiches gilt für den Bereich Versicherungen. Aber eine Überkreuzzulassung ist nicht explizit per Gesetz ausgeschlossen. Deshalb lassen sich etwa Versicherungsmakler nebenbei noch als Honorar-Finanzanlagenberater registrieren. Die Maklerzulassung lassen diese Anbieter häufig aus der Webseite raus und werben nur mit dem Begriff Honorarberater. Und diese Überkreuzzulassung betrifft unseren Schätzungen zufolge etwa 80 Prozent der Honorarberater. Für den Verbraucher ist das schwierig. Er möchte sich in der Regel für die Altersvorsorge beraten lassen und kennt sich oftmals relativ wenig aus. Daher ist es dem Verbraucher auch egal, ob es am Ende ein ETF-Sparplan oder ein Riestervertrag wird. Und daher geht er auch davon aus, dass diese Produkte die provisionsfreien Nettotarife sind. Und Berater mit solch einer Überkreuzzulassung führen den Kunden dann dahin, dass sie ihm keine Honorarprodukte, sondern die provisionsbasierten Versicherungsprodukte empfehlen. Diese Gesetzeslücke ist ein großes Problem für die Branche und sollte möglichst bald geschlossen werden. Ein weiteres Problem stellen Haftungsdächer dar. Diese Firmen haben die Zulassung und nehmen Berater auf, darunter auch immer wieder Makler. Der Verbraucher geht davon aus, dass es sich bei jedem der dort gelisteten Berater um einen Honorarberater handelt, und in Wahrheit bekommt er es mit einem Makler zu tun. Das ist also so ähnlich, wie bei der Einführung des Bio-Siegels, als es zig-verschiedene Siegel gab, mal mehr und mal weniger seriös.

Wie können Verbraucher herausfinden, ob es sich bei einem Finanzberater um einen „echten“ Honorarberater handelt?

Die einfachste Möglichkeit ist der Blick ins Impressum. Dort muss die Berufszulassung stehen. Sobald dort die Begriffe „Vermittler“ oder „Makler“ auftauchen, ist das ein Zeichen dafür, dass es sich um ein Angebot mit Provision handelt. Wenn dort stattdessen aber „Berater“ steht, handelt es sich in der Regel um eine provisionsfreie Beratung. Ansonsten können Verbraucher auch beim Bundesverband Honorarberatung (LINK) eine Anfrage stellen und bekommt eine schnelle Antwort, ob es sich um einen „echten“ Honorarberater handelt oder nicht.

Beobachten Sie einen Trend bezüglich Provisionsberatung vs. Honorarberatung?

Wir beobachten ein stetiges Wachstum der Honorarberatung und sehen das ja an den Mitgliedsanträgen und auch an den Zulassungen. Aber die Honorarberatung ist in Deutschland noch immer in einer kleinen Nische. Es gibt hierzulande über 100.000 Vermittler und dazu kommen noch die ganzen Banken und Sparkassen. Dagegen gibt es nur rund 500 Honorarberater. Wir haben aber starken Aufwind, weil ja zurzeit auch die Banken versuchen, ihre Kunden mit den Negativzinsen loszuwerden. Und viele dieser Kunden machen sich dann auf die Suche nach Alternativen und landen mitunter auch bei uns. Da geht also langsam, aber stetig den richtigen Weg.

Warum ist private Geldanlage beziehungsweise Altersvorsorge Ihrer Meinung nach wichtig?

Das ist schon deshalb ein extrem wichtiges Thema, weil die gesetzliche Rente ja auch an ihre Grenzen stößt. Wobei man dazu sagen muss, dass seit über 20 Jahren von Seiten der Banken (z.B. über das Institut für Altersvorsorge, Anm. d. Red.) versucht wird, die gesetzliche Rente schlecht zu machen. Die Idee dahinter ist natürlich, von diesem riesigen Milliardenkuchen an Rentenbeiträgen ein möglichst großes Stück in den privaten Bereich zu holen. Ich bin nicht ganz so skeptisch, denn die gesetzliche Rente ist in der Regel viel besser als viele der Altersvorsorgeprodukte der Banken und Versicherungen. Aber es wird dann wohl doch irgendwann in Richtung Grundrente hinauslaufen, deshalb ist Altersvorsorge wohl nach Gesundheit eines der wichtigsten Themen. Man sollte sich einen Plan machen, langfristig und strukturiert

Geld zurückzulegen, damit man später Rücklagen fürs Alter hat oder auch eine größere Investition zu tätigen, wie etwa eine Immobilie.

Mehr zum Thema

- **Russlands Gasembargo: Warum sich Erneuerbare-Energien-Fonds lohnen können**
- **Bärenmarkt voraus: Was Anleger derzeit von professionellen Tradern lernen können**
- **ARERO – der Weltfonds: Mit einem Produkt in die wichtigsten Assetklassen investieren**

Sind Finanzprodukte Ihrer Meinung nach sinnvoll für die private Geldanlage?

Ich beobachte bei Verbrauchern ein häufiges Missverständnis über Finanzprodukte. Die Marktrendite, also der Gewinn, kommt ja nicht durch die Finanzprodukte, sondern entsteht ja durch den freien Handel, Wettbewerb und die Wertschöpfung der Unternehmen selbst. Und die Finanzindustrie macht in der Regel vereinfacht nun folgendes: Sie nimmt diese Marktrendite der Unternehmen und halbiert sie und das ist dann das, was der Kunde bekommt. Daher sind die meisten Finanzprodukte eher dysfunktional und unbrauchbar. Gerade wenn ich an die ganzen Versicherungen wie Riester und Rürup denke, das lohnt sich nur in extrem seltenen Fällen. Jetzt ohne Zinsgarantien noch weniger. Da schauen wir in rund 95 Prozent der Fälle eher, wie die Kunden noch aus solchen Verträgen rauskommen als das wir irgendwas in diese Richtung empfehlen können. Besser ist es in der Regel für den Kunden, sich direkt an den Unternehmen zu beteiligen. Oder man teilt je nach Risikobereitschaft sein Geld auf verschiedene Vermögensklassen auf, also Anleihen, Gold, Rohstoffe, Aktien und Immobilien. Und je mehr Finanzprodukte man meidet, desto besser ist es meistens. Eine gute Möglichkeit für langfristige Geldanlage sind ETFs. Das ist eigentlich seit 60 Jahren Stand der Kapitalmarktforschung, dass man den Markt nicht durch geschickte Auslese von Aktien schlägt – also genau das Gegenteil von dem, was Fondsmanager versprechen –und dass man das Geld möglichst breit gestreut investiert und lange Zeit dort liegen lässt. Das sagt unter anderem der Nobelpreisträger für

Wirtschaftswissenschaften – Eugene Fama. Daher steht das, was Banken seit eh und je machen, eigentlich im Widerspruch zur Wissenschaft.

Wie sieht die Zukunft der Finanzberatung in Zeiten digitaler Geldanlage (Robo-Advisor, Social-Trading, etc.) aus? Fürchten Sie durch digitale Konkurrenz Kunden zu verlieren?

Ich glaube, dass diese digitalen Angebote eine ganz andere Kundengruppe ansprechen. Solche, die sich auch selbst um ihre Finanzen kümmern wollen, die also ihr Wissen etwa durch Verbraucherzeitschriften, auf YouTube oder über Podcasts aufbauen und dann über Apps ihre Finanzen selbstständig verwalten. Was Robo-Advisor machen, ist ja in meistens nur ETFs anbieten. Das ist sicher besser als die aktiv gemanagter Fonds, die ihnen der Bankberater empfiehlt. Aber beim Robo-Advisor liegt der Fokus oft darauf, dass auch eine Bank an den Kunden vermittelt wird, wo das Geld hinterher angelegt wird. Und die Beratung kommt dort oft viel zu kurz. Wie viel Geld soll ich investieren? Wie ist das Risikoprofil? Passt das zu meiner Gesamtsituation? Gibt es vielleicht im Hintergrund noch eine Immobilie, die gekauft werden soll? Das fällt beim Robo-Advisor immer etwas knapp aus, sondern es geht eher darum, irgendwelche ETFs zu empfehlen und da ein Bankkonto daraus zu machen.

Kritiker meinen, Honorarberatung wäre nur für Wohlhabende erschwinglich. Dagegen ist provisionsbasierte Finanzberatung auch für Kleinanleger zu bekommen. Was würden Sie dem entgegnen?

Provisionsbasierte Beratung ist nicht kostenlos, sondern die Kosten sind in den Provisionen der Produkte versteckt. Wenn sie beispielsweise einen Riestervertrag abschließen und 100 Euro einzahlen, dann landen diese 100 Euro nicht auf ihrem Konto, sondern davon werden erstmal alle Kosten angezogen. Darunter fallen auch die Vermittlungsprovisionen und die Kosten für die vielen Gespräche, die der Berater geführt hat und die nichts gebracht haben. Laut Finanztest kommen von den 100 Euro nur noch 80 bis 85 Euro am Ende an. Das macht die Beratung mit bis zu 20 Prozent am Ende sogar extrem teuer für den Kunden. Die grundsätzliche Empfehlung wäre sowieso, dass man erstmal eine Rücklage auf dem Konto hat – 8.000 bis 12.000 Euro, je nach individuellen Lebensverhältnissen. Wenn man dann so 100 bis 200

Euro im Monat sparen möchten, scheint so eine Beratung bei rund 1.000 Euro relativ teuer. Wenn man das aber auf die lange Sicht aufteilt, denn die Empfehlungen ändern sich ja auch nicht ständig, dann lohnt sich das schon. Sie werden auch kaum ein Finanzprodukt finden, das unter 1.000 Euro an Vermittlungsprovision kostet. Das Argument, die Honorarberatung sei teuer, gilt also nur, wenn man ausschließlich aufs erste Jahr blickt. Sobald man es auf einen längeren Zeitraum sieht, ist die Honorarberatung in der Regel um über die Hälfte günstiger als die klassischen Provisionsprodukte.

Zur Person: Christian Hagemann ist Gründer und Geschäftsführer der Deutsche Honorarberatung GmbH. Dazu ist auch stellvertretender Sprecher beim Bundesverband unabhängiger Honorarberater. Zuvor war er bei der Deutschen Bank in den Bereichen Private Clients & Asset Management sowie Corporate & Investment Banking: Private Wealth Management tätig. Außerdem leitete er den von ihm gegründeten Hedgefonds HAM. Christian Hagemann hat Betriebswirtschaftslehre an der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf studiert und seine Diplom-Arbeit zum Thema „Theoretische Ansätze zur Entwicklung einer umsetzbaren Anlagestrategie“ verfasst.

***

André Jasch arbeitet als freier Journalist und hat International Business in Berlin studiert.