

Risiken und Nebenwirkungen beachten

Die Finanzkrise hatte ein Gutes: Die Skepsis gegenüber den Versprechungen der Berater von Banken und Versicherungen in Geldfragen ist deutlich gestiegen. Unabhängige Honorarberater sind dagegen nicht billig, aber sie können ein Weg durch den Anlagedschungel weisen.




"Privatkunden wollen vor allem Sicherheit", lautete das Fazit einer Umfrage, wonach 92 Prozent der Befragten sich wünschten, dass ihr angelegtes Kapital nach einer bestimmten Zeit sicher sei. Internetblase und Finanzkrise haben ihre Spuren hinterlassen. Zudem wollten sich die meisten nicht mit dem Thema allzu genau befassen, sondern lieber von Experten geführt werden.

Doch die Vertreter von Banken, Versicherungen und anderen Finanzdienstleistern sind in Verruf geraten. "Sechs Mal mangelhaft" hatte die Verbraucherzeitschrift bei ihrem jüngsten Bankentest (August 2010) vernichtend geurteilt: "Sie können sich nicht einfach auf einen Bankberater verlassen."

Keine Provisionen, dafür ein Honorar



Unabhängiger
Finanzberater: Davor
Horvat. 

Das Problem: Die Berater leben von den Provisionen der Finanzabschlüsse, die Sie Ihnen empfehlen. Dafür ist die Beratung meist umsonst, hat aber ihren Preis. Bei der unabhängigen Honorarberatung wird das Prinzip umgekehrt: "Es wird der Zeitaufwand und das Know-How vergütet", sagt Honorarberater David Horvat aus Karlsruhe. "Dafür bekommt der Kunde eine objektive und neutrale Aussage von uns."

Der Stundensatz für die Beratung liegt bei 100 bis 150 Euro, eine einfache Anlageberatung dauert ca. drei bis vier Stunden. "Es gibt aber keine Abschlussprovisionen für uns und auch keine Folgeprovisionen." Eine Beratung, so Horvat, lohne sich eigentlich immer. "Die Umsetzung ist nicht unser Hauptthema. Wir geben dem Kunden einen Leitfaden mit. Er bekommt zwar eine konkrete Empfehlung, die kann er aber auch selbst umsetzen, wenn er das will."

Die Beratung sei sehr detailliert. "Wir reden über die Risiken und Nebenwirkungen", erläutert Horvat. "Der Kunde weiß genau, auf was er sich einlässt, wo die Chancen und Risiken liegen. Das Wichtigste ist es, herauszufinden, was für ein Anlegertyp Sie sind. Das ist eine fundierte Analyse, fast schon ein kleiner Psychotests. Danach wissen wir genau, wie Sie ticken."

Wie im Supermarkt auf den Preis achten

Konkrete Anlagetipps im SWR.de-Gespräch zu machen, fällt

Horvat schwer: "Das ist schon sehr individuell, es hängt vom Anlegertyp und den finanziellen Möglichkeiten ab." Aktien gehören aber in jedes Depot, sagt er. "Das kann selbst bei einem konservativen

Anleger bis zu 50 Prozent ausmachen." Er empfiehlt dabei vor allem kostengünstige ETF's - börsengehandelte Investmentfonds, die bestimmte Branchen, Länder oder Indizes wie den DAX oder den Dow Jones abbilden.

Auch das zur Zeit so begehrte Gold darf mit ins Musterdepot: "Die goldene Regel lautet: Bis zu zehn Prozent des Vermögens in Gold ist möglich", so Horvat. Er weist aber auf den hohen Spekulationsgrad des Edelmetalls hin. Und was Depotkosten und andere Gebühren betrifft, meint der Berater: "Eigentlich ist es ganz einfach. So wie man im Supermarkt auf den Preis achtet, muss man das auch bei einem Finanzprodukt tun."



Autor: Peter Mühlfeit

-



Buch

Geldanlage ganz konkret

Verlag:

Verbraucherzentrale NRW

Deutschland 2011

Genre:

Ratgeber

(02 11) 38 09-235

Preis:

9,90 Euro plus 2,50 Euro Versandkosten

publikationen@vz-nrw.de

Auf rund 250 Seiten der aktualisierten Auflage wird erläutert, wie Geldanlageprodukte funktionieren, welche Chancen und Risiken einzelne Anlageformen mit sich bringen und wie Anleger teure Fallen vermeiden können.

Letzte Änderung am: 19.01.2011, 15.20 Uhr