

Honorarberatung

Finanzberatung auf Honorarbasis hat sich in den letzten zehn Jahren in der Schweiz rasant verbreitet. Wer wirklich neutralen Rat sucht, sollte schon bei der Wahl des Beraters genügend Zeit investieren.

Die Vorteile einer Finanzberatung gegen Honorar liegen auf der Hand: Durch die Finanzierung der Beratungsdienstleistung direkt durch den Kunden ist es dem Berater möglich, unabhängig und ohne Interessenkonflikte zu agieren. Der Begriff «Honorarberater» ist jedoch nicht geschützt und kann von jedem Finanzberater und Vermögensverwalter verwendet werden. Der Übergang vom provisionsgetriebenen Versicherungsmakler zum wirklich neutralen Honorarberater ist entsprechend flussend.

Unabhängigkeit

Bezahlt wird ein seriöser Honorarberater für seinen Zeitaufwand und das zur Verfügung ge-

stellte Know-how, und zwar direkt vom Kunden. Ein Trugschluss ist jedoch die Annahme, dass Honorarberater keine Provisionen erhalten können. Wenn Finanzprodukte wie Lebensversicherungen oder Anlagefonds empfohlen oder Bankgeschäfte über einen unabhängigen Berater abgewickelt werden, fliessen in aller Regel Provisionen, sogenannte Kickbacks. Entscheidend ist daher, dass ein Honorarberater schriftlich bestätigt, dass er ausnahmslos alle erhaltenen Kickbacks gegenüber seinen Kunden transparent offenlegt oder direkt an sie weiterleitet. Dadurch ist sichergestellt, dass Empfehlungen frei von Interessenkonflikten abgegeben werden.

Interessenwahrung

Die Bezahlung von Provisionen ist in vielen Wirtschaftsbereichen verbreitet. In der Finanzberatung und Vermögensverwaltung sind die daraus entstehenden Interessenkonflikte jedoch deutlich ausgeprägter: Einerseits fliessen die meisten Provisionen ohne Wissen des Kunden – nicht selten wird dadurch Vertrauen missbraucht. Andererseits kann ein Berater zum Verkäufer mutieren, wenn er nicht nur die Interessen seiner Kundschaft verfolgt, sondern mit einem Auge auf die Provision schießt. Für eine neutrale Beratung ist das eine denkbar schlechte Ausgangslage.

Im schlimmsten Fall wird man als Kunde eines Honorarberaters sogar doppelt zur Kasse gebeten. Einerseits bezahlt man das vereinbarte Honorar, andererseits kassieren einige Berater zusätzlich versteckte Provisionen. Gut



Damian Gliott,
VermögensPartner AG,
081 250 46 46, www.vermoegens-partner.ch

zu wissen ist, dass teure Finanzprodukte höhere Kickbacks auslösen – dass Gebühren auf die Rendite drücken ist allgemein bekannt. Es lohnt sich daher, sich vor einer Beratung genau zu informieren. Ein Merkblatt zum Thema Honorarberatung ist ab sofort im Internet unter **www.vermoegens-partner.ch** gratis erhältlich.