

Handfester Rat beugt der Rentenlücke vor

Wer für das Alter vorsorgen will, braucht kompetente Berater – Ein Leitfaden für die Auswahl

INGO NARAT

HANDELSBLATT, 23.9.2005

FRANKFURT/M. Stopft man die Rentenlücke besser mit Riester oder Rürup? Lohnt sich eine Immobilie zur Altersvorsorge oder setzt man besser auf Aktien? Wer für das Rentenalter plant, braucht guten Rat. Das wirft direkt die nächste Frage auf: Soll ich einem Herrn Kaiser vertrauen, der von der Provision des verkauften Produkts lebt, oder einem unabhängigen Berater, der Honorar verlangt?

Ein Vertreter des Deutschen Instituts für Altersvorsorge (Dia), hinter dem die Deutsche Bank steht, sagt: „Für den Normalverbraucher wird der erste Ansprechpartner seine Bank, seine Versicherung oder sein Finanzdienstleister sein.“ Andere Experten werden darauf verweisen, das sich das Honorar für eine unabhängige Beratung sehr schnell bezahlt machen kann.

Ein kleiner Leitfaden für die Auswahl: Ist der Berater kompetent und qualifiziert, wird er im ersten Schritt eine umfassende Analyse der Lebens- und Vermögensverhältnisse vornehmen. Er erarbeitet ein Risikoprofil und die Erwartungen des Betroffenen für Vorsorge und Alterssicherung. Verblüffend ist dabei laut Fachleuten, dass die wenigsten Ratsuchenden ein klares Bild ihrer eigenen Vermögensverhältnisse haben.

Als Vorbereitung auf ein derartiges Gespräch sollte man deshalb alle nötigen Daten zusammentragen. Darüber hinaus gilt es, sich über allgemein zugängliche Informationsquellen zu präparieren – auch online (s. „Anlaufstellen im Internet“). Zu guter Letzt helfen Checklisten bei der Vorbereitung auf das Gespräch mit dem Experten (s. „Zehn Merkmale seriöser Finanzberater“).

Als eine Fachorganisation für umfassende Finanzplanung inklusive Vorsorgefragen versucht sich, der

Deutsche Verband Financial Planners noch stärker zu profilieren. Die Dachorganisation hat das Gütesiegel Certified Financial Planner (CFP) rund um den Globus an etwa 92 000 Finanzplaner vergeben – es handelt sich um eine geschützte Bezeichnung. Die CFP-Kandidaten müssen sich einer Prüfung unterziehen, beispielsweise in Deutschland an der Ebs Finanzakademie oder der Hochschule für Bankwirtschaft, und sich außerdem ständig weiterbilden. Hauptberuflich sind sie meist in der Vermögensberatung für wohlhabende Privatkunden aktiv.

„Man muss bereits als Junger mit der Vorsorge anfangen“, lautet der eindringliche Rat von Michael Reeg, einer von 974 zertifizierten Finanzplanern in Deutschland. Je früher man mit der privaten Vorsorge beginne, desto stärker helfe der Zinseffekt beim Vermögensaufbau. „Wer bis zum Ruhestand nur noch wenige Jahre vor sich hat, für den ist die verbliebene Zeit einfach sehr kurz“, sagt Reeg.

Konsequente Vorbereitung sei gefragt. Man dürfe sich beispielsweise nicht von den Kontoauszügen der Bundesversicherungsanstalt für Angestellte (BfA) über die erwarteten Auszahlungen der gesetzlichen Rentenversicherung in Sicherheit wiegen lassen. Reeg sagt dazu: „Die Annahmen für die Prognosen sind schon sehr optimistisch, und die Inflation ist den Modellrechnungen noch nicht einmal berücksichtigt.“ Im Klartext: Die gesetzliche Rente wird eher niedriger ausfallen als prognostiziert. Ähnliches gilt angesichts niedriger Zinsen auch für Privatpolicen.

Neben der Qualifikation des Fachmannes ist die Unabhängigkeit seiner Empfehlungen ein weiteres Auswahlkriterium. „Wenn ich mich an bestimmte Adressen wende, bekomme ich deren Produkte, unabhängig davon, ob sie für mich die richtigen sind“, sagt

Helmut Weigt, Geschäftsführer des Bundesverbandes Finanz-Planer (BFP).

Im Verband sind ausschließlich freie Finanzdienstleister zusammengeschlossen. Er hat nur rund 100 Mitglieder „wegen der hohen Anforderungen“, wie Weigt betont. Berater Reeg unterstreicht die Bedeutung der Unabhängigkeit. „Manche Verkäufer sind rein umsatzgetrieben, deshalb ist man besser mit jemandem bedient, der nicht an einen Produktlieferanten gebunden ist“, sagt er.

An dieser Stelle spielt die Bezahlung des Beraters auch für den Ratsuchenden eine wichtige Rolle. Verdient der Berater ausschließlich oder teilweise am Produktverkauf, besteht die Gefahr, dass die Interessen des Kunden in den Hintergrund rücken. Deshalb sollte der Berater seine Einnahmequellen offen legen. „Das wäre auf jeden Fall ein Indiz dafür, dass er es ehrlich meint“, sagt Weigt.

Die Honorarberatung trennt strikt die Beratungsleistung vom Produktverkauf. Ähnlich wie beim Rechtsanwalt oder beim Steuerberater wird ein bestimmter Stundensatz für die Finanzanalyse verlangt und – darauf aufbauend – ein Lösungsvorschlag gemacht. Die Bezahlung des Beraters ist auf diese Weise vom Produktverkauf abgekoppelt.

Was in der Theorie so vorteilhaft erscheint, findet in der Praxis allerdings nur zögerlich Freunde – übrigens bei allen Beteiligten. „In Deutschland arbeitet auch heute noch nur eine Minderheit der Finanzberater auf Honorarbasis, und das wird auch recht selten nachgefragt“, sagt der Dia-Sprecher.

Was auf jeden Fall klar ist: Alles hat seinen Preis, ob offen ausgewiesen oder versteckt, die Rentenlücke und die Informationslücke.

Zehn Merkmale seriöser Finanzberater

Der Verband der unabhängigen Finanz-Planer (BFP) hat eine Checkliste vorgelegt, mit der man die Beraterqualität testen sollte:

Kenntnisse: Der Abschluss einer kaufmännischen Berufsausbildung oder die Ausübung eines kaufmännischen Berufes über mindestens drei bis fünf Jahre sollte vorliegen.

Fachwissen: Als unterster Standard für spartenübergreifende Finanzplanung für private Haushalte wird der Abschluss zum „Fachberater für Finanzdienstleistungen (IHK)“ empfohlen. Bei komplexeren Sachverhalten sind mindestens Abschlüsse auf dem Niveau des „Fachwirt für Finanzplanung (IHK)“ zu erwarten.

Praxis: Es sind mindestens drei Jahre praktische Tätigkeit nötig, um alle wichtigen Planungen der

privaten Finanzen selbstständig auszuführen.

Referenzen: Seriöse Berater können Referenzen abgeben. Dazu zählen auch Publikationen.

Einkommenstransparenz: Die Bezahlung der Finanzberater in Deutschland übernehmen traditionelle die Produktanbieter – mit der Provision, die sie dem Kunden wieder abziehen. Wer unabhängigen Rat bevorzugt, wendet sich an Fachleute, die gegen Honorar arbeiten. Man sollte fragen, ob zudem Provisionen fließen – und wenn ja, in welcher Höhe.

Abhängigkeiten: Neben den Zahlungen können auch vertragliche Verbindungen dazu führen, dass die Ergebnisse der Beratung beschränkt sind. So gibt es Agenturen, die nur die Produkte eines Kon-

zerns vermitteln dürfen. Darüber sollte aufgeklärt werden.

Aufgabenerklärung: Seriöse Berater konkretisieren zu Beginn des Gespräches ihre Aufgaben, die Ziele und den Aufwand.

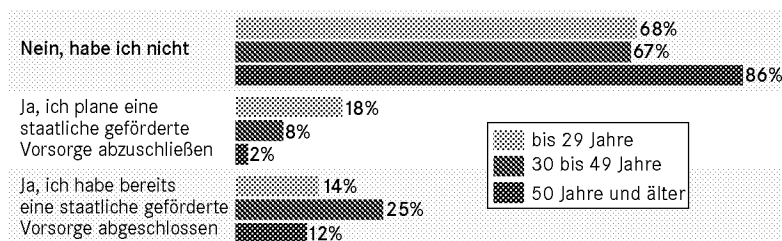
Haftpflicht: Wichtig ist eine Haftpflichtversicherung für Vermögensschäden des Beraters. Die Deckungssumme sollte ausreichend sein, damit mögliche finanzielle Schadenersatzansprüche auch befriedigt werden können.

Vertragsabschluss: Seriöse Berater drängen nicht zum Vertragsabschluss. Sie lassen dem Kunden Zeit, die Schritte in Ruhe zu prüfen. Bei einer „einmaligen Chance“ ist Misstrauen angebracht.

Verband: Die Zugehörigkeit zu einem seriösen Verband gibt zusätzliche Sicherheit. *ina*

Geringe Sensibilität

„Wollen Sie in naher Zukunft eine private oder betriebliche Vorsorge abschließen so wie in der Rentenreform vorgesehen bzw. haben Sie bereits eine abgeschlossen?“
Abschlussbereitschaft nach Altersgruppen



Quelle: Umfrage DIA/Psychonomics, 2000 Befragte

HANDELSBLATT-GRAFIK

Fallstricke

Verdrängung: Betroffene handeln oft nach dem Vogel-Strauß-Prinzip. Den Kopf in den Sand stecken hilft allerdings nicht, es kostet im Gegenteil kostbare Zeit bei der Vorsorgeplanung. Und Zeit ist Geld – we-

gen des Zinseszinses.

Hemmung: Eine wichtige Frage an den Berater ist die nach seiner Erfahrung und Qualifikation. Nur Berater, die beides mitbringen, können eine hochwertige Lösung liefern. Doch häufig wird diese Frage aus Scheu nicht gestellt.

Schnellabschluss: Man muss einem aufgebauten Verkaufsdruck widerstehen. Es gibt keine „einmalige Chance“. Eine schnelle Unterschrift führt in die Irre und ist keine Alternative zur sorgfältigen Analyse der eigenen Situation und zum umfassenden Vergleich der Lösungsmöglichkeiten.

Sympathie: Es kommt vor, dass der „Sympathiefaktor“ für den Berater die Fakten in den Hintergrund rücken lässt. Hier kann einem die eigene Psychologie einen Streich spielen. Dieser Gefahr darf man jedoch nicht erliegen.