

Unabhängige Finanzdienstleister: Finanzvertriebe wie MLP, DVAG oder AWD werben häufig damit, ihre Kunden unabhängig zu beraten. MLP etwa bezeichnet sich als der in Europa "führende unabhängige Vermögensberater für Akademiker". Die Produkte für die rund 730.000 Kunden stammen denn auch von den Partnern aus der Versicherungs-, Fonds- sowie Bankenbranche. Doch die Berater leben von ihrer Provision. Und am meisten bringt der Abschluss von Versicherungen oder Fondssparplänen, in die regelmäßig und über Jahre eingezahlt wird.

Ein Rentenversicherungsvertrag mit 150 Euro Monatsbeitrag und 20 Jahren Laufzeit etwa verursacht laut "Finanztest" zwischen 1400 und 2500 Euro Vertriebskosten. Doch die Krise hat die Kunden verunsichert, sie halten sich zurück oder stellen Verträge beitragsfrei. "Um die Einnahmen dennoch stabil zu halten, müssen die Berater nun noch aggressiver werden", sagt Verbraucherschützer Pietsch. Das Interesse des Kunden bleibe dann erst recht zurück. "Wer in diesem Geschäft als Verkäufer moralische Skrupel hat, kommt nicht über die Kunden und ist schnell weg von der Bildfläche", sagt Pietsch.

Selbstständige Handelsvertreter: Prinzipiell ähnlich wie große Finanzvertriebe wirtschaften auch viele Tausend Einzelkämpfer, die als selbstständige Handelsvertreter gemäß § 34 c der Gewerbeordnung ohne Festgehalt auf eigene Rechnung arbeiten - etwa als Einfirmenvertreter oder Makler. "Hier ist Vorsicht vor eiligen Abschlüssen besonders angebracht", sagt Pietsch. "Gerade wer nur ein Unternehmen vertritt, ist viel zu einseitig ausgerichtet und kann nicht die gesamte Bandbreite für die individuellen Bedürfnisse des Anlegers anbieten."

Welche Manager irrten und wer Recht behielt

Auch in diesem Segment finanziert sich die Arbeit der Berater in der Regel über Provisionen und Gebühren. Viele Kunden wissen das noch immer nicht - endlich Transparenz in die Vergütungs- und Provisionsstrukturen in der Finanzberatung zu bringen ist ein zäher Prozess. Bezeichnend ist: Verbraucherschützer berichten übereinstimmend, in von provisionsabhängigen Beratern gebildeten Depots praktisch keine kostengünstigen Produkte wie Indexfonds oder Bundeswertpapiere gefunden zu haben - beide Produkte sind ja gerade deshalb so günstig, weil kein Berater daran verdient.

Honorarberatung: Reine Honorarberater vereinbaren in der Regel eine feste Vergütung für ihre Dienstleistung. Dabei kann es um den geeigneten Anlagemix, den Komplex Altersvorsorge oder eine Baufinanzierung gehen. Das Honorar wird pauschal oder nach Zeitaufwand berechnet und ist direkt zahlbar. Echte Honorarberater sind hierzulande mangels Akzeptanz noch selten, im Verbund deutscher Honorarberater sind rund 1200 von ihnen in gut 300 Unternehmen organisiert. "Für Honorarberater spricht: Sie verkaufen das geeignete Produkt und nicht das, woran sie am meisten verdienen", sagt Verbraucherschützer Pietsch. Das allein aber sei noch kein Maßstab für die Qualität der Beratung. Empfehlenswerte Berater finden sich unter [www.beraterlotse.de](http://www.beraterlotse.de)