

Vorteile einer Maklerberatung

Zeitschrift „Finanztest“ der Stiftung Warentest März 2009, Seite 28

Anlageberatung

Wer ist wer?

Den Hintergrund des Beraters kennen

Kunden sollten wissen, mit wem sie es zu tun haben. Bei Bankmitarbeitern ist klar, dass sie die Interessen ihrer Bank vertreten. Andere Finanzberater muss der Kunde fragen, was für eine Ausbildung sie haben, für wen sie arbeiten, wie sie bezahlt werden. Dann lässt sich einschätzen, welche eigenen finanziellen Interessen sie mit ihren Empfehlungen vertreten.

Einfirmenvertreter. Solche Vertreter bieten nur Produkte einer bestimmten Firma an. Ihre Auswahl ist beschränkt und so ist die Gefahr groß, dass sie etwas Schlechtes verkaufen oder etwas, was nicht zum Kunden passt. Oft sind Einfirmenvertreter nicht einmal bei der Firma angestellt. Sie haben nur einen Vertrag als freier Handelsvertreter, zum Beispiel mit einer Versicherungsgesellschaft, und verdienen nur dann, wenn sie etwas verkaufen.

Vermittler. Viele Geldanlagen werden von Vermittlern verkauft, die für Finanzdienstleister wie etwa die AWD Holding AG, die Deutsche Vermögensberatung AG oder die OVB Vermögensberatung AG unterwegs sind. Solche Vertriebe haben Provisionsverträge mit Versicherungen, Bausparkassen, Banken und anderen Anbietern von Kapitalanlagen. Die Vermittler erhalten von ihrer Vertriebsfirma Provisionen für Vertragsabschlüsse. So besteht die Gefahr, dass sie mit Vorliebe Produkte empfehlen, die ihnen viel Geld bringen.

Makler. Solche Vermittler haben meist einen großen Pool von Firmen, von denen sie für Vertragsabschlüsse bezahlt werden. Während andere Vertreter zunächst ihrem Auftraggeber verpflichtet sind, gilt der Makler als Verbündeter des Kunden. Er hat weitreichende Beratungs- und Haftungspflichten und

muss beispielsweise von einem nachteiligen Produkt abraten. Letztlich leben aber auch Makler von Provisionen. Da für ihre Fehler kein Auftraggeber haftet, haben seriöse Makler eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung.

Honorarberater. Diese Berater werden direkt vom Kunden bezahlt und garantieren, dass sie von den Anbietern der Geldanlagen und Vorsorgeprodukte kein Honorar nehmen. Das schafft die Sicherheit, dass sich die Beratung am Interesse des Kunden orientiert.

