

DAX 5026 +4,5 %	DOW JONES 8992 +3,7 %	JAPAN-AKTIE Nikkei: 9081 +2,5 %	BRASILIE Bovespa: 42 011 +11,9 %	EURO 1,35 US\$ -3,0 %	ROHÖL 53,67 US\$/Barrel +20,3 %	GOLD 855 US\$/Feinunze -0,9 %	KAFFEE 1,16 US\$/Pound +3,1 %	ALUMINIUM 1641 US\$/Tonne +12,9 %	Veränderungen seit Jahresbeginn
------------------------------	------------------------------------	--	---	------------------------------------	--	--	--	--	--

Die große Spritze

Das Konjunkturprogramm des neuen US-Präsidenten ist verwegen

Na bitte, der tut was. Immer verlässlichere Zahlen erfährt man über das geplante Konjunkturprogramm des angehenden Präsidenten Barack Obama. Alle sind sie riesengroß und lösen Begeisterung aus. 775 Milliarden Dollar soll der Stimulus kosten! Da stieg der Kurs des Dollar an, und die Aktienmärkte erholten sich sogar in Europa. Wenn dank Obama erst wieder Dampfvolken von der Konjunkturlokomotive Amerika aufsteigen, kann es dann lange dauern bis zur allgemeinen Erholung? 40 Prozent des Obama-Pakets sollen als Steuererleichterungen für amerikanische Privatleute und Unternehmen ausgegeben werden! Da jubelten sogar oppositionelle Republikaner. Steuererleichterungen, dafür waren sie schon immer.

Obama hat in einem Punkt recht: Wenig bringt nichts. Die amerikanische Geldpolitik ist heute weitgehend machtlos, also muss der nächste Präsident massive staatliche Ausgaben und Geldverteilung auf-fahren. Als letzte Hoffnung quasi, um doch noch eine tiefe Depression zu verhindern. Einige Ökonomen liefern sich einen Wettstreit in der Forderung nach immer dickeren Paketen. Dabei war bis vor einem Jahr eine Mehrheit von ihnen noch kategorisch gegen solche Dinge – aus guten Gründen. Schließlich kann niemand garantieren, dass die Sache funktioniert. Steuerrückzahlungen? Werden in Zeiten der Angst auf die hohe Kante gelegt. Infrastrukturprojekte? Vergleichsweise sinnvoll, doch selbst wenn man die derzeitigen Ausgaben für Straßen, Schulen oder Kliniken in den USA verdoppelte, wäre das weniger als ein Zehntel des avisierten Obama-Programms.

So gesehen, erscheinen Obamas Pläne nicht nur mutig, sondern verwegen. Der Londoner Ökonom Willem Buiter reagierte zum Wochenbeginn mit einer rabenschwarzen Prognose: Die Investoren aller Länder würden bald merken, dass Anlagen in Amerika viel riskanter seien, als sie dachten. Sie würden ihr Geld abziehen, sobald es ihnen richtig klar werde: in zwei bis fünf Jahren, in ganz großem Stil. Schließlich drohten Inflation und Dollarabwertung. Die Steuern und der Staatsanteil an der US-Wirtschaft müssten massiv steigen, mindestens auf europäisches Niveau. Die Wirtschaft würde abgewürgt.

Worauf der Wirtschaftsnobelpreisträger Paul Krugman eine originelle Antwort in seinem Blog schrieb: Angesichts einer erwarteten Neuverschuldung von 2000 Milliarden Dollar im Jahr 2009 sei es ja nun auch egal, ob Obamas Programm 800 oder nur 300 Milliarden koste. **THOMAS FISCHERMANN**



Auf getrennte Rechnung

Finanzberatung gegen Honorar auf dem Weg aus der Nische: Wer nicht an den Produkten mitverdient, die er verkauft, ist glaubwürdiger **VON STEFAN MAUER**

Als Manuel Schramm im Jahr 2002 seine Beratungsfirma Aquilinus gründete, wurde er Teil einer fast revolutionären Bewegung. Denn anders als 99 Prozent seiner Kollegen entschloss er sich, etwas zu tun, was jeder Dienstleister außerhalb der Finanzbranche schon seit Erfindung des Geldes macht: seine Arbeit in Rechnung zu stellen. Etwa 1000 Euro kostet eine durchschnittliche Erstberatung inklusive Geldanlage bei ihm. Dennoch kann er seinen Kunden damit manchmal viel Geld sparen.

»Warum das so ist, müssen Honorarberater immer wieder erklären«, sagt Schramm. »Denn immer noch denkt die Mehrzahl der Anleger in Deutschland, dass die Beratung bei ihrer Sparkasse oder Volksbank kostenlos ist.« Streng genommen, haben die Kunden damit recht. Die Beratung selbst ist in fast allen Kreditinstituten Deutschlands kostenlos. Geld verdienen sie erst, wenn der Kunde einen Fonds kauft oder eine Versicherung abschließt. Sie streichen dann oft recht hohe Abschlussprovision ein.

Verkauft wird das dem Kunden gern als Vorteil. Schließlich bekomme der Berater nur dann Geld, wenn er dem Kunden auch ein gutes Produkt vermittelt. Ganz anders sieht das Dorothea Mohn, Finanzexpertin beim Bundesverband der Verbraucherzentralen: »Wir sehen in der Provisionsberatung die Hauptursache von schlechter bis fehlerhafter Beratung in Deutschland. Sie schafft eine klare Konkurrenz zwischen den Interessen des Anlegers und den Interessen der Bank.« Der Kern dieser Kritik trifft die unterschiedlich hohen Provisionen, die ein Berater für verschiedene Produkte einnehmen kann. Vereinfacht gesagt, kann eine Versicherung oder eine Fondsgesellschaft einfach die Belohnung erhöhen, die ein Finanzberater für den Verkauf ihrer Produkte erhält – und so den Anreiz erhöhen, genau die zu verkaufen.

die üppigen Provisionen der Makler und Versicherungsvertreter bezahlt werden. Der Kunde kann dabei viel Geld sparen: Die Monatsbeiträge einer durchschnittlichen privaten Krankenversicherung können durch eine solche Neuberechnung um mehr als zehn Prozent sinken.

»Das Problem ist, dass die Berechnung neuer Tarife viel Geld kostet und die Versicherer das deshalb kaum freiwillig machen«, sagt Rauch. »Der einzige Weg, sie zu überzeugen, ist eine genügend große Anzahl Berater, die diese Produkte auch verkaufen.« Seit seiner Anfangszeit im VDH hat sich seine Verhandlungsposition deutlich verbessert: Waren es zu Beginn noch 30, arbeiten inzwischen 1200 Berater mit dem Verbund. Sie nutzen Musterverträge, Nettoprodukte, also solche, die ohne Vertriebskosten berechnet sind, und die geschützte Bezeichnung »Honorarberater VDH«. Diese Bezeichnung darf nur tragen, wer eine Mindestqualifikation als Finanzexperte hat und sich verpflichtet, unabhängig von Provisionen zu arbeiten. Allerdings kosten die Dienstleistungen des Verbunds eine monatliche Gebühr: pro Berater zwischen 350 und 450 Euro im Monat.

Der bisher größte einzelne Anbieter von Honorarberatung in Deutschland ist die Quirin Bank. Seit dem Jahr 2006 wirbt sie mit dem Slogan »Die neuen Gesetze des Private Banking« um Kunden mit einem Vermögen ab 50 000 Euro. Auch Vorstandssprecher Karl Mathäus Schmidt kennt die Probleme, mit der die Honorarberatung zu kämpfen hat: »Die meisten Vertriebe werden wie gehabt mit hohen Provisionen dazu gebracht, Finanzprodukte zu verkaufen. Die Anbieter haben schlicht Angst, dass ihnen bei knapp kalkulierten Produkten die Verkäufer abspingen.« Doch langsam ändert sich etwas. »Wir befinden uns ganz klar erst im Frühstadium einer Bewegung«, räumt Schmidt ein. »Aber die Widerstände werden geringer.« Trotzdem ist die Honorarberatung in Deutschland immer noch ein Nischenprodukt. Selbst optimistische Schätzungen siedeln ihren Anteil am Gesamtmarkt noch unter einem Prozent an.

Der Anteil der Honorarberater könnte auf bis zu zehn Prozent steigen

Inzwischen bröckelt die Front der Honorargegner jedoch immer deutlicher. So war es in den letzten beiden Monaten des Jahres 2008 kaum möglich, einen Termin bei einem VDH-Berater zu bekommen. »Die Anfragen häufen sich seitdem extrem«, sagt Geschäftsführer Rauch. Erste Studien rechnen für die kommenden zehn Jahren zudem mit einer deutlich steigenden Nachfrage nach provisionsfreier Finanzberatung. Demnach könnte sich ihr Anteil am deutschen Markt zwischen sieben und zehn Prozent einpendeln.

Im März möchte Verbraucherschutzministerin Ilse Aigner alle Beteiligten einladen, die kritischen Ergebnisse zu der Finanzvermittlerstudie zu diskutieren. Dass vor der Bundestagswahl Taten folgen, ist unwahrscheinlich. Am schnellsten etwas ändern kann ohnehin der Verbraucher – indem er bei Finanzberatung auf transparenten Preisen besteht.

Weitere Informationen auf ZET ONLINE: www.zet.de/geld

ZET für die Schule

Angebot »Medienkunde«

Das kostenlose Lehrmaterial unterstützt Sie dabei, Schüler für einen kritischen Umgang mit Medien zu sensibilisieren. Auf mehr als 120 Seiten finden Sie unter anderem:

- Arbeitsblätter zur Textanalyse
- Journalistische Darstellungsformen in der Übersicht
- Daten und Fakten zur deutschen Medienlandschaft
- Informationen und Arbeitsblätter rund um die Themen Internet und Neue Medien



+ DIE ZEIT im Klassensatz 4 Wochen kostenlos + Unterrichts-DVD* als Geschenk



*Solange der Vorrat reicht.

In Kooperation mit:
VARIER **geva**institut
Cornelsen **Deutschlandfunk**
Deutschlandfunk **Deutschlandfunk**

Angebot »Abitur, und was dann?«

Ihr kostenloses Unterrichtsmaterial zur Studien- und Berufsorientierung erscheint im Schuljahr 2008/09 als komplett überarbeitete Neuauflage. Auf über 80 Seiten finden Sie aktuelle Arbeitsblätter und Informationen zu den Themen:

- Selbsterkundung
- Studien- und Berufswahl
- Ausbildung und Studium



ZET Studienführer 2008/09 gratis dazu und mit 50% Rabatt im Klassensatz!

In Kooperation mit:
Peek-Cluppenburg **Düsseldorf**
Preisvergleichsporter **DPS Deutsche Flugsicherung**

Bestellungen: www.zet.de/schule oder Tel. 040 / 32 80 141*

*Sie erreichen uns Mo. bis Fr. von 8.00 bis 20.00 Uhr

Genießen Sie DIE ZEIT