

Erfolgreichste Anleger wohnen in Dresden

In Dresden haben Privatanleger im ersten Halbjahr die höchsten Renditen erzielt. Diesen Schluss lässt eine Studie der DAB Bank zu, für die das Institut rund 100 000 Wertpapierdepots von Privatanlegern aus den 15 größten Städten untersuchte. Mit einer Rendite von durchschnittlich über neun Prozent führt Sachsens Landeshauptstadt das Ranking an. Der Aktienindex

Clevere Sachsen

Die erfolgreichsten Anleger nach Rendite im 1. Hj. 2009 in %*



MSCI World legte im Vergleich zwischen Januar und Juni nur um 4,6 Prozent zu, der Dax notierte zum Halbjahr sogar leicht im Minus. Auf Platz zwei folgen die Münchner, die im Schnitt 8,5 Prozent Rendite schafften. Frankfurt erreichte trotz der vielen Banker nur ein Plus von 7,5 Prozent und landete im Mittelfeld. Bremer Anleger sind mit einer Rendite von durchschnittlich 3,1 Prozent die Verlierer des Rankings. Den Dresdnern kam zugute, dass sie relativ wenige Anleihen im Depot hatten. JEANNETTE GUSKO

So viele US-Häuser unter dem Hammer wie nie

Auf dem US-Immobilienmarkt ist die Zahl der Zwangsvollstreckungen im Juli zum Vormonat um sieben Prozent gestiegen. Gegenüber dem Vorjahr schnellte sie sogar um 32 Prozent in die Höhe, teilte die Immobilienfirma Realtytrack am Donnerstag mit. Für mehr als 360 000 Haushalte wurde im Juli ein Antrag auf Zwangsvollstreckung gestellt – der höchste Wert seit Beginn der Datenerhebung. Besonders betroffen sind die Staaten, die zuvor am meisten vom Immobilienboom profitiert hatten: Fast 60 Prozent aller Zwangsvollstreckungen wurden in den Bundesstaaten Kalifornien, Florida, Arizona und Nevada gemeldet. REUTERS

VON BRIGITTE WATERMANN

Am Kundenbedarf vorbei, getrieben vom eigenen Provisionsinteresse und daher gleichbleibend mies: Zahllose Untersuchungen stellen Banken und Finanzdienstleistern für ihre Beratungsqualität immer wieder ein schlechtes Zeugnis aus. Und offenbar hat auch die Finanzmarktkrise nicht dazu geführt, dass sie sich nachhaltig verbessert hat: Im jüngsten Test des Verbraucherzentrale Bundesverbands (VZBV) scheiterten fast alle Berater schon im Ansatz, anleger- und anlagegerecht zu beraten, wie es der Bundesgerichtshof bereits 1993 in einem Grundsatzurteil gefordert hat. „Anleger werden oft schlecht bedient, weil die Berater gar keine Berater, sondern nur Produktverkäufer sind“, urteilt Niels Nauhauser, Finanzexperte der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg. „Der Banker muss in dem jetzigen provisionsgetriebenen System schon sehr edel sein, wenn er seinem Kunden sagt, ‚dein Depot stimmt, du musst nichts umschichten‘“, sagt Dorothea Mohn, Expertin für Finanzdienstleistungen beim VZBV.

Diese Erkenntnis setzt sich nun auch in der Politik durch. So hat sich Verbraucherministerin Ilse Aigner auf die Fahnen geschrieben, die Qualität der Beratung zu steigern. Denn nach einer Studie, die ihr Ministerium in Auftrag gegeben hatte, setzen Verbraucher aufgrund mangelhafter Finanzberatung jährlich geschätzte 30 Mrd. € in den Sand. Mit mehreren Maßnahmen will Aigner das ändern. Eine davon ist die Stärkung von Honorarberatung: „Zur besseren Unterscheidbarkeit und Verlässlichkeit soll ein Berufsbild des Honorarberaters geschaffen und rechtlich verankert werden“, lautet eine ihrer zehn Thesen zur Qualität der Finanzberatung.

„Der Begriff Honorarberatung ist in Deutschland derzeit gesetzlich nicht geschützt“, sagt Anja Schuchhardt von der Finanzaufsicht BaFin. Das birgt Risiken für die Verbraucher: „Der Begriff Honorarberater ist derzeit sehr positiv besetzt, daher ist es nicht auszuschließen, dass unter dem Deckmäntelchen der Honorarberatung auch solche Anbieter aktiv sind, die neben einem Honorar auch noch versteckte Provisionen kassieren“, sagt Philipp Mertens, Partner der Düsseldorf-Kanzlei BMS. Insbesondere der VZBV und der Verbund Deutscher Honorarberater (VDH) bemühen sich, das Berufsbild des Honorarberaters gesetzlich zu verankern und an die zugelassenen Berater strenge Qualitätsanforderungen zu stellen.

Das Prinzip der Honorarberatung ist einfach: Der Kunde zahlt nur für die Beratung – etwa nach Zeiteinsatz oder einen festen Prozentsatz vom Vermögen. „Der Kunde, der sich bisher die provisionsgeladenen Produkte leisten konnte, der kann sich auf jeden Fall die niedrigeren Honorare leisten und erhält eine wirklich unabhängige Beratung“, sagt VDH-Geschäftsführer Dieter Rauch. Doch genau darin liegt das Problem der Ho-

Voll an

Honorarber Das hat die

norarberatung: I
nicht gewöhnt, fi
len. Denn jahrze
geriert, Beratung
nie stimmte. „I
ratung stets etwa
Kunden bislang
Stein, Experte fü
beim Bundesver
„In einem pr
ist der Interess