

# Altersvorsorge für Freie

## Dr. Michael Ritzau, was ist eine provisionsfreie, bankenunabhängige Finanzberatung?

Meine Kunden bezahlen mich *direkt* auf Stundenbasis. Das ist total unüblich (Honorar-Finanzanlagenberater gibt es nur ca. 300 in ganz Deutschland) und eine Voraussetzung für eine Beratung im Interesse des Kunden. Außerdem bedeutet es, dass ich nur verdiene, wenn ich für meine Kunden arbeite. Im Gegensatz dazu werden 99% aller Bank- und Versicherungsberater *indirekt* von ihren Kunden bezahlt, d.h. sie erhalten einmalig *und dauerhaft* Provisionen, die aus den Gebühren der vermittelten Produkte kommen.

Hier besteht der massive Fehlanreiz, Finanzprodukte mit hohen einmaligen und dauerhaften Kosten zu empfehlen, weil die Berater umso mehr verdienen, je höher die Kosten sind. Diesem Fehlanreiz unterliegen auch bankenunabhängige Finanzvertriebe wie MLP oder DVAG, die sich als unabhängig bezeichnen, weil sie Produkte verschiedener Anbieter vermitteln. Deshalb ist „bankenunabhängige Finanzberatung“ nicht immer Beratung im Interesse der Kunden.

Niels Nauhauser von der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg hat es einmal auf den Punkt gebracht: „Jeder, der ‚kostenlos berät‘, ist ein Verkäufer“. Deshalb bezeichnet man Leute, die von Provisionen leben, besser nicht als Berater, sondern als Finanzprodukteverkäufer.

Natürlich gibt es auch bei der Honorarberatung Fehlanreize, insbesondere, wenn man als Berater dauerhaft eine prozentuale Gebühr einstreicht, bezogen auf die Anlagesumme der Kunden. Dies mache ich bewusst nicht, obwohl es sehr lukrativ für mich wäre.

## Welche Möglichkeiten der Altersvorsorge bieten sich freien Journalist\*innen besonders an?

Eigentlich gibt es da keinen Unterschied zu anderen Berufsgruppen, aber eines vorab: Ich bin kein Anhänger von privaten Rentenversicherungen, weil sie teuer und unflexibel sind. Alle Rentenversicherungen, selbst die vergleichsweise günstigen Nettopolicen, haben zudem den Nachteil völlig unattraktiver „Rentenfaktoren“. Das sind die Umwandlungsfaktoren, mit denen das angesparte Kapital später verrentet wird.

Ich finde es gerade für die Berufsgruppe freier Journalist\*innen wichtig, dass sie auf die Kosten ihrer Altersvorsorge achten und ihr mühsam erwirtschaftetes Einkommen nicht für überflüssige Kosten und Provisionen verbrennen.

Konkret bieten sich als Zusatzbausteine zur gesetzlichen Rente über die Künstlersozialversicherung hinaus Tagesgeld, Festgeld und kostengünstige

börsennotierte Indexfonds (ETFs) an, mit denen man in verschiedene Anlageklassen investieren kann. Welche das dann für den einzelnen genau sind, das ist das Ziel und das Ergebnis meiner Honorarberatung, denn der Anlagemix muss natürlich vom Risiko zum Anleger passen.

Mit solchen Bausteinen ist man maximal kostengünstig und flexibel unterwegs. Die Kosten betragen in der Regel nur ein Fünftel bis ein Zwanzigstel der bankenüblichen Kosten.

Später kann das angesparte Kapital über einen Entnahmeplan eine langfristige Zusatzrente bilden, die viel höher ist als bei der Verrentung des Kapitals über eine Versicherung. Man kann das Geld aber auch anders für die Altersvorsorge einsetzen, z.B. indem man es als Eigenkapital zum Kauf einer Immobilie einsetzt. Manch einer kann damit auch Zusatzbeiträge in die gesetzliche Rente einzahlen, die viel bessere Kondition hat als private Rentenversicherungen.

### **Warum brauche ich einen Berater – weshalb ist es so schwierig, alleine bei diesem Thema „durchzusteigen“?**

Zwei Hauptgründe:

1. Man lernt nichts darüber in Schule, Ausbildung oder Studium. So muss man sich selbst auf seiner Lernkurve weiter fortbewegen, was i.d.R. viele Jahre oder Jahrzehnte dauert.
2. Die Bank- und Versicherungsindustrie verdient mehr, wenn ihre Kunden nicht begreifen, was bei Geldanlage und Altersvorsorge wirklich wichtig ist und was nur Verkaufspropaganda.

Ein großes Problem dabei ist die sogenannte „*Plausibilitätsfalle*“. Banken und Versicherungen bringen Argumente - natürlich immer für teure Produkte, die oft auf den ersten Blick völlig plausibel erscheinen und sich nur bei näherer Prüfung als falsch herausstellen.

Nehmen wir zwei typische Argumente gegen kostengünstige Indexfonds (ETFs) und für teure aktiv gemanagte Fonds:

*„Ein guter Fondsmanager kann den Index schlagen und Sie in einer Krise vor Verlusten bewahren.“*

*„Qualität ist bei Fonds wichtiger als die Kosten.“* (Wobei Qualität immer als überdurchschnittliche Wertentwicklung definiert wird).

Machen wir mal den Faktencheck:

1. aktiv gemanagtes Geld (z.B. aktiv gemanagte Fonds) liefert in jeder Zeitperiode im Durchschnitt schlechtere Renditen als passiv verwaltetes Geld (z.B. Indexfonds). Das ist übrigens keine Meinung, sondern eine *mathematische Notwendigkeit*, die auf dem Kostenunterschied beruht.

2. Was ist ein „guter Fondsmanager bzw. was ist Qualität“? Nun werden in Deutschland mindestens 40.000 aktiv gemanagte Fonds angeboten. Da finden sich immer einige tausend, die tatsächlich in den letzten fünf Jahren besser als vergleichbare Indexfonds waren. Wie aber unzählige Studien immer wieder belegen, ist dies fast ausschließlich ein Produkt des Zufalls. Deshalb sagt eine überdurchschnittliche Wertentwicklung in der Vergangenheit fast nichts über Qualität oder die Zukunft aus. Niedrige Kosten korrelieren dagegen ganz klar invers mit den zukünftigen Renditen. Man weiß schon heute, dass kostengünstige Indexfonds auch in Zukunft im Schnitt bessere Renditen liefern werden als aktiv gemanagte Fonds.

### **Was ist konkret das Ziel einer Beratung bei Ihnen?**

Ganz wichtig ist immer das Gesamtbild jeder einzelnen Person zu betrachten: Welche Anlagehorizonte und Risikoneigung hat sie? Wie risikofähig ist der oder die freie Journalist\*in?

Mein Job ist es aber nicht nur, konkrete Anlageempfehlungen zu geben, sondern auch Wissen zu vermitteln und meine Kund\*innen autark in Sachen Finanzen zu machen. Jeder Kunde, jede Kundin geht mit einem kostengünstigen, diversifizierten und übersichtlichen Mix an Bausteinen aus meiner Beratung. Der Kunde, die Kundin setzt nach meiner Beratung alles selbstständig um: von der Kontoeröffnung bis zum Kauf von börsengehandelten Indexfonds (ETFs). Bei letzterem unterstütze ich auf Wunsch auch separat, die dauert aber meist nur eine halbe Stunde.

Nach abgeschlossener Beratung entstehen durch mich keine dauerhaften Kosten, so wie bei Provisionsberatern, die jährlich aus den Kosten der Finanzprodukte Provisionen abzweigen, ohne Gegenleistung und ohne dass es den meisten Kunden überhaupt auffällt. Ich stehe natürlich für weitere Beratungen zur Verfügung, wenn erneut Bedarf da ist. Allerdings ist der benötigte Zeitaufwand dann nur noch ein Bruchteil, auch weil es mir wichtig ist, meine Kunden und Kundinnen schon in der ersten Beratung weiterzubilden.

8. Mai 2023

--

### **Kontakt Daten für Anfragen durch Mitglieder:**

Dr. Michael Ritzau

Sonnhalde 21, 79594 Inzlingen

Tel.: 07621-510 11 69

E-Mail: [info@suedbadische-honorarberatung.de](mailto:info@suedbadische-honorarberatung.de)