

Pressemitteilung

Tatsächlich unabhängige Vermögensberatung und Anlageberatung zahlt sich für den Geldanleger konkret und bereits kurzfristig aus

Neue Erhebungsergebnisse im Januar 2008: Die deutschen Geldanleger sparen unverändert nicht zinsbewusst. Wie aspect online berichtet, wächst das Geldvermögen der Bundesbürger zwar stetig - doch Milliardenbeträge fristen in Deutschland nach wie vor ein renditearmes Dasein auf klassischen Sparbüchern. Nach aktuellen Schätzungen der Dresdner Bank ist das Bruttogeldvermögen der privaten Haushalte 2007 um rund fünf Prozent auf 4,76 Billionen Euro angewachsen. Die Sparquote ist dabei von 10,5 Prozent im Jahr 2006 auf 10,8 Prozent im Jahr 2007 gestiegen.

„Die aktuellen Umfragen und Schätzungen machen die zwingenden Vorteile unseres Beratungsansatzes deutlich – und die unattraktive Verzinsung von Sparguthaben und verwandten Produkten ist dabei eigentlich nur die Spitze des Eisbergs.“ erläutert Ulf Niklas, Geschäftsführer des Finanzplanungsbüros Niklas & Lehmann in Berlin-Grünwald. Der Privatkunde einer Bank, Sparkasse oder eines freien Anlagevermittlers zahle für seine „kostenlose“ Beratung eben doch – und zwar durch erhebliche Einbußen in seinen Konditionen.

Auf der festverzinslichen Seite sind diese Einbußen noch relativ leicht zu erkennen.“ erklärt Stephanie Lehmann, ebenfalls Geschäftsführerin des Finanzplanungsbüros Niklas & Lehmann. „Nehmen wir einmal das Tagesgeldkonto im Vergleich zum klassischen Sparbuch: Es ist identisch abgesichert, jederzeit in voller Höhe - und damit deutlich besser - verfügbar und bringt derzeit 4,25% p.a. Zinsen oder sogar mehr. Wieso soll unser Kunde darauf verzichten?“ Bei einem Guthaben von 30.000 Euro und einem Vergleichszins von 2,25% p.a. für Sparguthaben verdiene der Kunde nüchterne 600,00 Euro jedes Jahr zusätzlich.

„Auf der Depot- und Aktienseite sind die Einbußen schon etwas schwieriger zu erkennen.“ erläutert Stephanie Lehmann weiter. „Bei einer Aktienfondsanlage ist es noch relativ einfach: Bei einer Anlage in Höhe von 50 TEUR wird von der Bank in der Regel ein Ausgabeaufschlag von 5% = 2.500 Euro berechnet, der vollständig an die vertreibende Bank durchgereicht wird und dem Kunden somit effektiv und unmittelbar mit dem Zeitpunkt der Investition als Depotwert verloren geht. Ein unabhängiger Vermögensberater berechnet seinen Beratungsaufwand für die gleiche Anlage von geschätzt 500 Euro separat. Er vermittelt den gleichen Fonds aber ohne Ausgabeaufschlag. Der Kunde spart in diesem Fall auf einen Schlag 2.000 Euro. Das ist doch eindrucklich – und rechnet sich selbst noch dann reichlich, wenn die Bank ‚großzügig‘ auf einen Teil des Ausgabeaufschlags reduziert.“

Ulf Niklas führt aus: „Bei Zertifikaten, geschlossenen Fonds und Beteiligungen sowie im Versicherungsbereich wird es mit einem Vergleich für den fachlichen Laien schon schwieriger.“ Die Produkte seien deutlich intransparenter und vor allem die so genannten ‚weichen‘ Kosten (laufende Verwaltungskosten) nur schwer zu erkennen. Dies gelte aber auch für die Abschlusskosten. „Für langfristige Sparpläne oder Versicherungen mit einer monatlichen Sparleistung von zum Beispiel 100 Euro erhält die Bank oder der Vermittler unmittelbar eine deutlich vierstellige Provision – wiederum auf dem Rücken der Kundenperformance.“ Da sei es doch deutlich sinnvoller, Produkte auszuwählen, die die erzielten Erträge tatsächlich zugunsten der Kunden investierten.

„Letztlich tut sich hierzulande die Mehrheit der Geldanleger aber immer noch schwer damit, sich vom gewohnten und recht teuer bezahlten Bankberater zu lösen. Dies belegen die neuen Erhebungsdaten. Die Anleger haben einfach Sorge, etwas zu übersehen oder falsch zu beurteilen. Aber genau dafür haben Sie ja uns als unabhängigen Berater.“

Doch auch bei der Auswahl eines freien, unabhängigen Beraters müsse man genau hinschauen. Eine kostenlos angebotene Beratung sei praktisch immer das Indiz für eine nachfolgende Anlagevermittlung – und damit für die beschriebene Interessenkollision zwischen Berater und Kunde. Stephanie Lehmann erklärt: „Viele Strukturvertriebe arbeiten und funktionieren so; aber genau das ist eben kein authentischer Ansatz. Orientieren Sie sich doch an der Stiftung Warentest: Auch diese verlangt für ihre unabhängige individuelle Analyse ein separates Entgelt. So sollte das beim tatsächlich unabhängigen Anlageberater ebenfalls sein.“

Ulf Niklas ergänzt: „Darüber hinaus spielen Glaubwürdigkeit, Seriosität und auch Haftung natürlich eine große Rolle für den berechtigten Vertrauensgewinn vom Kunden. Unsere Beraterhaftung als freier Vermögensberater entspricht vollumfänglich der eines Bankberaters und geht im Rahmen unserer finanzplanerischen Tätigkeit mit den Vorschriften der Standes- und Ethikregeln des Financial Planning Standards Board Deutschland e. V. sogar noch deutlich darüber hinaus. Das kommt bei den Kunden verständlicherweise gut an.“

Ein besonderer Vorteil der tatsächlich unabhängigen Anlage- und Vermögensberatung auf Honorarbasis sei vor allem, dass man auf Kundenwünsche wirklich ehrlich eingehen könne. „Provisionslose oder -magere Produkte wie zum Beispiel Bundeswertpapiere, Indexfonds oder Exchange Traded Funds werden Sie von einer Bank oder einem Anlagevermittler nur selten aktiv angeboten bekommen.“ erläutert Stephanie Lehmann. Doch gerade hier liegt unsere Stärke: Wir müssen unsere Kunden von nichts überzeugen und können uns in unseren Empfehlungen Ihren Wünschen damit authentisch anpassen. Unser Beratungsansatz rechnet sich also nicht nur für unsere Kunden in barer Münze, sondern bringt zugleich ein besonders angenehmes Vertrauensverhältnis mit sich. Die zahlreichen Kundenempfehlungen sind der beste Beweis dafür“.