

Gefragt: Der Kunde als Bullterrier

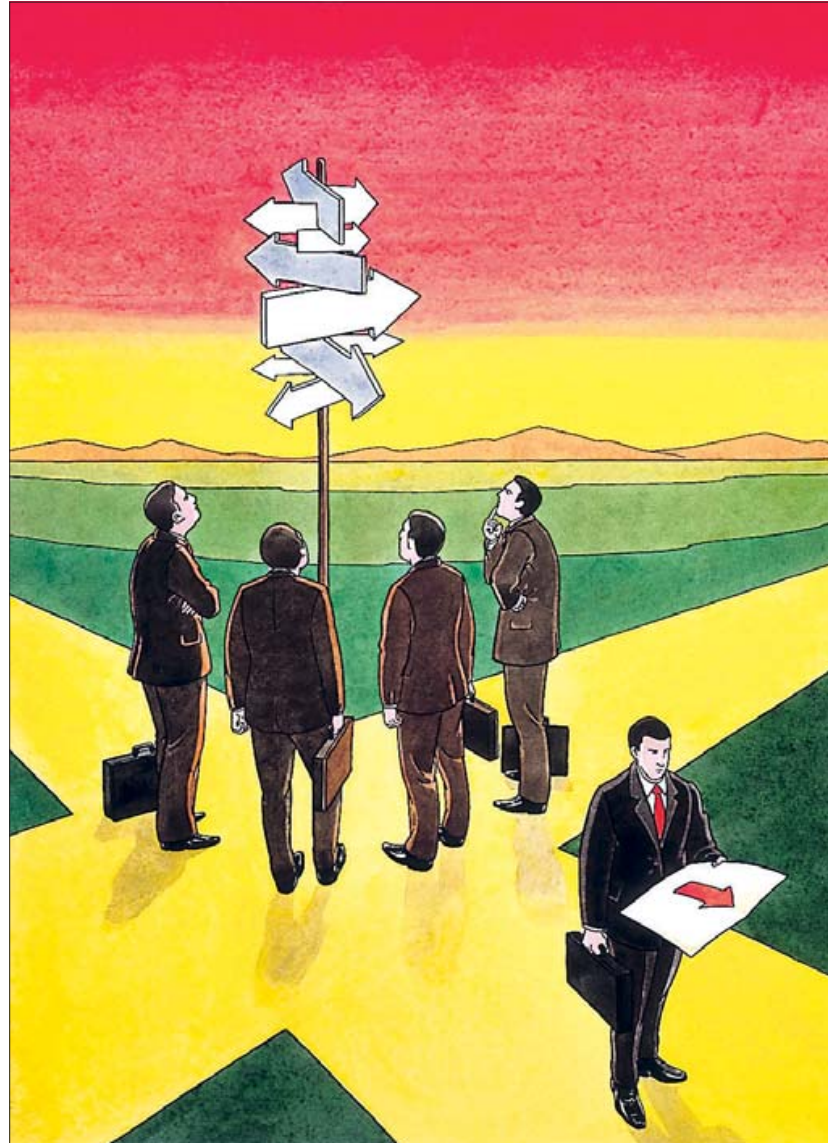
Viele Banker steigen aus und bieten unabhängige Anlageberatung gegen Honorar / Eine Chance für mündige Finanzbürger

Von Markus Zydra

Frankfurt – Kurz nach Eröffnung seines Finanzberatungsbüros erhält der Geschäftsführer einen Brief von der Rechtsabteilung einer großen Bank vor Ort. Darin wird er aufgefordert, eine Unterlassungserklärung zu unterschreiben. Er hat zuvor in einer Werbeanzeige behauptet, dass er eine neutrale Beratung anbiete, die sich eine Großbank gar nicht mehr leisten könne. Diese Behauptung habe er künftig unter Androhung einer saftigen Geldstrafe zu unterlassen. Mehr Details sollen nicht bekannt werden wegen des juristischen Streits, doch das Spiel David gegen Goliath ist eröffnet.

Das schwere Geschütz, das die Großbank auffährt, belegt die zunehmende Furcht in den Privatkundenabteilungen der Institute. Das Thema Gebühren und Kosten für Finanzprodukte hat das Land im Griff. Kunden merken, dass die Beratung am Schalter nicht kostenlos ist. Kasiert wird durch hohe Provisionen beim Verkauf von Fonds und Zertifikaten. Und der interne Verkaufsdruck ist enorm. Einige können ihren Kunden nicht mehr in die Augen schauen. „Viele Berater haben die Bank verlassen, um sich selbständig zu machen. So können wir die Kunden objektiver und fairer beraten. Denn der Verkaufsdruck wird zunehmend größer in den Banken“, sagen Bernd Haderlein und Achim Wachter, Geschäftsführer der H+W Finanz- und Anlageberatung, die bei Bankern und Kunden großes Interesse an ihrer Geschäftsidee spüren.

Bundesweit kommt Bewegung in die Szene. Neue Transparenzvorschriften (MiFID) erlauben es Kunden, die Kosten besser zu erkennen. Unabhängige Beratung ist gefragt. Derzeit fallen die hohen Gebühren besonders auf, da die Aktienkurse fallen. „Zu uns kommen Kunden von Großbanken. Sie fühlen sich dort ertragsorientiert beraten und dadurch ausgenommen. In den Depots liegen meist nur Hausprodukte der Bank, was allein schon aus Diversifikationsgründen schlecht ist“, sagt Ulf Niklas, Geschäfts-



Welcher Weg in der Geldanlage ist der richtige? Unabhängige Berater, die auf Honorarbasis arbeiten, sind für Kunden häufig besser. Illustration: Corbis

führer des Finanzplanungsbüros Niklas & Lehmann in Berlin. Niklas arbeitete früher bei einer namhaften Privatbank. Auch ihn störte, dass er, der vollausgebildete Banker und Finanzplaner, vor allem Verkäufer sein sollte.

Die Verkaufsprovisionen sind erklecklich: Aktienfonds bringen in der Spitze sechs Prozent, bei geschlossenen Beteiligungen und Zertifikaten gibt es mitunter noch mehr. Wer 100 000 Euro in Fonds anlegt, bezahlt also zunächst 6000 Euro Provision. „Dann werden die Kunden im Laufe des Jahres immer wieder angerufen, um andere Fonds oder Zertifikate zu kaufen. Immer wieder fallen dann diese Provisionen an“, sagt Niklas.

Dabei geht es günstiger. Einige Anbieter arbeiten ab einer Anlagesumme von 50 000 Euro mit einer jährlichen Fixgebühr von 1,0 bis 1,5 Prozent. Dafür gibt es die Fonds ohne Ausgabeaufschlag. Die Quirin Bank empfiehlt vor allem Indexfonds, die beispielsweise den Kursverlauf des Dax abbilden. Hier fallen vergleichsweise geringe Gebühren an, und meist bieten die Indexfonds eine höhere Rendite als aktiv gemanagte Fonds. Weil es keine Provision gibt, werden sie nur ungern am Bankschalter empfohlen.

Das Finanzplanungsbüro Niklas & Lehmann bietet neben erfolgsabhängigen Vergütungsmodellen auch Beratung auf Stundenbasis an. Es ist eines der wenigen Anbieter, die ausschließlich auf Honorarbasis tätig werden und damit voll auf die Emanzipation der deutschen Bankkunden setzen. „Wir bieten die Honorarberatung auch an und halten dies auch für die beste Variante, doch die Kunden nehmen es noch nicht richtig an. Deshalb arbeiten wir auch auf Provisionsbasis. Kunden können aber aus dem gesamten Fondsuniversum auswählen“, sagt Wachter. „Hausbanken vertreiben dagegen hauptsächlich ihre eigenen Produkte.“ Die Privatbank Wölbern macht gegen Fixgebühr für ihre Klientel eine Einzeltitelauswahl, was an die Vorfonds-Zeit anknüpft: „Bis Anfang der neunziger Jahre war die Beratung von Einzelaktien oder Anleihen die Regel“,

sagt Wölbern-Direktor Oliver Hansen. Es entsteht somit ein vielfältiger Markt für die private Finanzberatung. Jeder Kunde muss aber selbst entscheiden. Ob eine Beratung unabhängig ist, lässt sich relativ einfach prüfen (*Kasten*).

„Der Bankkunde muss sich wie bei anderen Produkten schlau machen und einen Berater wählen, dem er vertrauen kann“, sagt Klaus-Jürgen Baum, Gründer von Whofinance, einem Bewertungsportal für Finanzberater. Auf dieser Internetseite bewerten Kunden die Qualität ihrer Berater, vergleichbar mit Bewertungsportalen, auf denen die Qualität von Hotels beschrieben wird.

Entscheidend, so sagen alle Experten, ist jedoch der mündige Finanzbürger, einer, der sich auskennt, interessiert und nicht alles gefallen lässt. „Dieser Bullterrier als Kunde ist jedoch die Minderheit. Je kleiner der Kunde, desto mehr zahlt er bei den etablierten Banken“, sagt Niklas. „Selbst wenn er um die Kosten weiß, fehlt ihm das Selbstbewusstsein, sich gegen den geschulten Berater durchzusetzen. Das klingt unfassbar, aber ich höre es jeden Tag.“ (Abgerechnet)

Leitfaden in der Bank

Wer sich für die Vermögensverwaltung entscheidet, sollte vorbereitet sein. Folgende Fragen sind wichtig.

1. Werden günstige Indexfonds mit aufgenommen?
2. Kann ich eine individuelle Benachrichtigungsgrenze bei Gewinnen und vor allem Verlusten vereinbaren?
3. Wie verfahren Sie mit Provisionen und Kickbacks, die die Bank erhält?
4. Gibt es die Möglichkeit einer erfolgsabhängigen Vergütung?
5. Wie stellt sich die historische Wertentwicklung der Vermögensverwaltung dar? „Nur durchgehende Wertentwicklungen mindestens über die vergangenen drei Jahre und der zugrunde gelegten Benchmark bringen Klarheit“, sagt der Finanzberater Ulf Niklas. zyd