



Die DirektAnlageBank

DirektAnlageBrief
Der Themendienst für Journalisten

Ausgabe 8: Februar 2010

Inhaltsverzeichnis

1. In aller Kürze: Summary der Inhalte
 2. Zahlen und Fakten: Die Kosten der Finanzberatung
 3. Aktuell/Tipps: Unabhängige Finanzberatung: Umdenken lohnt sich
 4. Wissen Finanzmarkt: Potenzial für unabhängige Vermögensverwalter in Deutschland
-

1. In aller Kürze: Summary der Inhalte

Zahlen und Fakten:

Die Kosten der Finanzberatung

In Sachen Finanzberatung und Geldanlage sind die Deutschen offensichtlich nicht bereit, Geld auszugeben. Einer Umfrage des Marktforschers Psychonomics zufolge erwarten 80 Prozent der Bankkunden eine kostenlose Finanzberatung. Doch auch für eine scheinbar kostenlose Beratung in der Hausbank müssen Kunden etwas bezahlen, beispielsweise in Form von verborgenen Provisionen. Dabei empfehlen viele Banken oftmals nur die Produkte, an denen sie besonders gut verdienen. Nach einer Studie des Verbraucherschutzministeriums entsteht deutschen Anlegern durch fehlerhafte Finanzberatung jährlich ein Schaden von bis zu 30 Milliarden Euro.

Aktuell/Tipps:

Unabhängige Finanzberatung: Umdenken lohnt sich

Die Deutschen müssen umdenken. Es gibt nirgends Beratung umsonst. Die Beratung bei Banken und Sparkassen ist weder kostenlos noch unabhängig. Viele Banker beraten oft nur mit Blick auf die eigenen Provisionen und nicht immer zum Nutzen des Kunden. Eine Alternative sind unabhängige Vermögensverwalter, die meist selbständige in ihrer Region verwurzelte Unternehmer sind. Für welche Form der Beratung der Kunde sich auch entscheidet: Einige Regeln helfen, eine gute von einer schlechten Finanzberatung zu unterscheiden.

Wissen Finanzmarkt:

Potenzial für unabhängige Vermögensverwalter in Deutschland

Beratung durch unabhängige Vermögensverwalter ist eine echte Alternative zur klassischen Bankberatung. Der Beruf des Vermögensverwalters ist in Deutschland seit 1998 klar geregelt. Ende 2009 waren bei der BaFin rund 500 Finanzportfolioverwalter gemeldet, die sich mit Lizenz um das Vermögen deutscher Sparer kümmern dürfen. In Ländern wie USA oder Schweiz haben die unabhängigen Vermögensverwalter Marktanteile von rund 30 Prozent. In Deutschland liegt die Quote bisher deutlich im einstelligen Bereich.

2. Zahlen und Fakten:

Die Kosten der Finanzberatung

In Sachen Finanzberatung und Geldanlage sind die Deutschen offensichtlich nicht bereit, Geld auszugeben. So erwarten 80 Prozent der Bankkunden eine kostenlose Finanzberatung. Das hat eine Umfrage der Marktforscher Psychonomics ergeben. „Aber auch für eine scheinbar kostenlose Beratung in ihrer Hausbank müssen die Kunden etwas bezahlen, beispielsweise in Form von in den Produktkosten verborgenen Provisionen“, sagt Eberhard Rohe, Leiter Privatkunden der DAB bank. Ob Versicherungen oder Fonds – viele Banken empfehlen oftmals nur die Produkte, an denen sie besonders gut verdienen. Nicht von ungefähr finden sich in den Depots der Kunden sehr häufig hauseigene Produkte der Bank. Von Fairness und Transparenz sowie von einer wirklichen Freiheit des Kunden, aus allen am Markt befindlichen Anlagemöglichkeiten zu wählen, kann daher häufig nicht die Rede sein.

Schaden durch fehlerhafte Finanzberatung

Dennoch bevorzugen viele Deutsche beim Kauf von Investmentfonds den Weg über die klassischen Banken, so eine Studie der GfK im Auftrag des Bundesverbandes Investment und Asset Management (BVI). Knapp 70 Prozent der rund 15 Millionen Investmentfondsbesitzer wenden sich an ihre Bank oder Sparkasse, wenn es um den Erwerb von Fonds geht. Insgesamt lassen sich drei Viertel der Fondsanleger vor dem Kauf beraten, davon 77 Prozent von einem Bankberater. „Doch die Fondssparer bekommen dort nicht immer das für ihre Bedürfnisse beste Produkt angeboten. Viele Berater orientieren sich daran, wie hoch ihre Provision ist“, sagt Finanzexperte Rohe. „Hinzu kommt, dass die Kunden von Filialbanken häufig immer noch den vollen Ausgabeaufschlag für Fonds bezahlen, während sie bei Direktbanken erhebliche Rabatte erhalten und einigen von ihnen auch keine Depotgebühren bezahlen müssen.“

Nicht nur beim Fondskauf kann der „klassische“ Weg für Anleger Nachteile bringen. Nach einer Studie des Verbraucherschutzministeriums entsteht deutschen Anlegern jährlich bis zu 30 Milliarden Euro Schaden durch fehlerhafte Finanzberatung. Und viele Banken scheinen keine Lehren aus der Finanzkrise zu ziehen. Eine aktuelle Untersuchung der Stiftung Warentest führte zu schlechten Benotungen der Filialbanken, was die Anlageberatung betrifft. So fragten die meisten Berater weder nach der Finanzlage der Kunden, noch klärten sie ausreichend über Produkte und deren Risiken auf. Im Durchschnitt erhielten die Institute auf einer Notenskala von 1 bis 6 lediglich die Note 3,9. Keine der 21 getesteten Filialbanken und Sparkassen konnte mit einer guten Anlageberatung überzeugen.

3. Aktuell/Tipps:

Unabhängige Finanzberatung: Umdenken lohnt sich

Was nichts kostet, ist nichts wert, sagt ein altes Sprichwort. Auch in punkto Finanzberatung sollten Anleger diesen Spruch beherzigen. „Die Deutschen müssen umdenken. Es gibt nirgends Beratung umsonst“, sagt Dr. Josef Zellner, Bereichsleiter B2B bei der DAB bank. Die Beratung bei Banken und Sparkassen sei weder kostenlos noch unabhängig, so Zellner weiter. Viele Banker beraten oft nur mit Blick auf die eigenen Provisionen und nicht immer zum Nutzen des Kunden. Anders agieren hingegen unabhängige Berater. Doch wo genau liegt der Unterschied zwischen klassischer und unabhängiger Finanzberatung?

Hohe Transparenz

Ein grundlegender Unterschied liegt in der Art der Vergütung der Berater. Der klassische Bankberater erhält neben einem Fixum einen Teil seines Gehalts aus Provisionszahlungen. Viele Banker verkaufen daher bevorzugt solche Produkte, bei denen sie hohe Provisionen kassieren. Solche Bankberater handeln produktgestützt, sind allzu häufig mehr Verkäufer als ein Berater.

Eine Alternative sind unabhängige Vermögensverwalter, bei denen die Kunden in der Regel eine jährliche Gebühr von etwa einem Prozent des angelegten Geldes bezahlen, zudem sind weitere erfolgsabhängige Kosten möglich. „Das Modell der Vermögensverwalter zeichnet sich durch einen hohen Grad an Transparenz und Unabhängigkeit aus. Die Vermögensverwalter haben ein Interesse am langfristigen Anlageerfolg ihrer Kunden – und nicht an kurzfristigen Vertriebs Erlösen. Als selbständige, in ihrer Region verwurzelte Unternehmer haben sie ja auch einen Ruf zu verlieren“, so Zellner, Bereichsleiter B2B bei der DAB bank.

Aber auch die klassische Beratung, bei der die Bank an Provisionen verdient, kann höchsten Qualitätsstandards genügen. Dabei muss die Bank aber dem Kunden offenlegen, wie viel sie am Verkauf eines bestimmten Produkts verdient. Die Alarmglocken sollten beim Kunden vor allem dann schrillen, wenn ein Berater überwiegend Produkte seiner Bank oder einer mit der Bank verbundenen Fondsgesellschaft anbietet. Das Bedürfnis des Kunden – und nicht die Vertriebsinteressen der Bank – müssen die höchste Maxime für die Auswahl der Geldanlagen sein.

Alle Texte sind zum Abdruck freigegeben, Belegexemplar erbeten

Für welche Form der Beratung der Kunde sich auch entscheidet: Am Anfang steht die Analyse der finanziellen und persönlichen Ausgangssituation des Kunden. Wie sind die finanziellen und persönlichen Verhältnisse? Welche Anlageziele verfolgt der Kunde und welches Risikoprofil hat er dabei? Qualifizierte Finanzberatung ist schließlich keine Schema-F-Beratung. Unabhängige Beratung ist ein Investment, das sich lohnt.

Die goldenen Regeln: "Was macht eine gute Finanzberatung aus"

Bildung: Achten Sie auf die Qualifikation und Berufserfahrung des Finanzberaters.

Einfach: Ein Berater muss Ihnen einfache und verständliche Informationen geben.

Risiko: Im Gespräch betont ein guter Berater immer auch die Risiken der Anlageform.

Analyse: Ein Berater muss immer Ihre gesamte finanzielle Situation analysieren.

Transparenz: Achten Sie auf transparente Kosten.

Unabhängig: Arbeiten Sie nur mit wirklich produktunabhängigen Banken und Beratern zusammen.

Nachdenken: Ein guter Berater lässt Ihnen Zeit zum Nachdenken, macht keinen Druck.

Gemeinsam: Erarbeiten Sie gemeinsam mit dem Berater eine langfristige Strategie.

4. Wissen Finanzmarkt

Potenzial für unabhängige Vermögensverwalter in Deutschland

Beratung durch unabhängige Vermögensverwalter ist eine echte Alternative zur klassischen Bankberatung. Der Beruf des Vermögensverwalters ist in Deutschland klar geregelt. Seit 1998 ist die grundsätzliche Voraussetzung für die Erbringung von „Finanzportfolioverwaltung“ eine schriftliche Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) gemäß § 32 Kreditwesengesetz. Eine solche Erlaubnis braucht auch ein Vermögensverwalter, welcher nicht in Deutschland ansässig ist, jedoch auf dem deutschen Markt seine Dienstleistungen anbietet.

Bis 1997 konnte der Vermögensverwalter seine Tätigkeit im Rahmen einer Gewerbe genehmigung ausüben und unterlag dabei keiner weitergehenden staatlichen Aufsicht. Heute müssen Vermögensverwalter für eine Lizenz nachweisen, dass sie mit Geld umzugehen wissen, etwa durch eine mindestens dreijährige leitende Tätigkeit bei einer Bank oder einem ähnlichen Finanzinstitut. Ende 2009 waren bei der BaFin rund 500 Finanzportfolioverwalter gemeldet, die sich mit Lizenz um das Vermögen deutscher Sparer kümmern dürfen.

Als Reaktion auf die staatliche Aufsicht gründete sich bereits Ende 1997 der Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland e.V. (VuV), der sich als Interessenvertretung bankenunabhängiger Finanzportfolioverwalter versteht. Die Mitglieder des VuV haben sich seit Gründung einem Ehrenkodex unterworfen, der ein faires und offenes Verhältnis zu ihren Kunden sowie die unabhängige Vertretung deren Interessen sicherstellen soll. Einige Regelungen für Finanzdienstleistungen, die seit langem Bestandteil dieses Ehrenkodex waren, gingen 2007 mit der Umsetzung der europäischen Finanzmarkttrichtlinie MiFID auch in die deutschen Gesetze ein.

Großes Interesse an unabhängiger Vermögensverwaltung

Der VuV sieht ein gutes Umfeld, um die Marktanteile der unabhängigen Vermögensverwalter in Deutschland auszubauen. Zahlreiche Anleger suchen aufgrund des gesunkenen Vertrauens in Banken sowie der großen Verunsicherung angesichts des turbulenten Börsengeschehens in den vergangenen Jahren nach Alternativen zur Hausbank oder zum bisherigen Berater. Auf der anderen Seite wagen immer mehr Bankkaufleute den Schritt in die Selbständigkeit, da sie frei von Produktvorgaben und wahrhaft unabhängig beraten möchten. Tatsächlich besteht in Deutschland noch großes Potenzial für

Alle Texte sind zum Abdruck freigegeben, Belegexemplar erbeten

die unabhängige Vermögensverwaltung: In Ländern wie den USA oder der Schweiz haben die unabhängigen Vermögensverwalter Marktanteile von rund 30 Prozent. In Deutschland liegt die Quote bisher deutlich im einstelligen Bereich.

Mehr als 60 Prozent der bankenunabhängigen Vermögensverwalter in Deutschland arbeiten mit der DAB bank zusammen. Die Partnerschaft zwischen Depotbank und unabhängigen Vermögensverwaltern dürfte sich dabei künftig intensivieren. Dabei ist die Bank mehr als nur Abwickler oder technische Plattform. Auch in den Bereichen Marketing- und Vertriebsunterstützung, Software und Reporting steht sie den Vermögensverwaltern zur Seite. Umso mehr können sich die Finanzprofis mit ihrem wichtigsten Asset befassen: ihrem Kunden.