



# Zahlen ohne Gegenleistung

**Provisionen bei Fonds.** Deutsche Fondsanleger zahlen unbewusst Jahr für Jahr Riesensummen an Banken und Vermittler. Ein Skandal.

**S**chätzungsweise zwei bis drei Milliarden Euro fließen Jahr für Jahr aus deutschen Publikumsfonds an Banken und Vermittler. Sie werden einfach aus dem Fondsvermögen abgezweigt. Die genaue Summe ist nicht bekannt, denn das Geschäft mit den Bestandsprovisionen blüht weitgehend im Verborgenen. In den Jahresberichten von Fonds wird dieser Posten im Regelfall nicht eigens aufgeschlüsselt.

Kein Wunder, dass nur wenigen Anlegern die Zusammenhänge klar sind. Sie bezahlen für Kauf, Verwaltung und Lagerung von gemanagten Investmentfonds an verschiedenen Stellen (siehe Kasten S. 32) und finanzie-

ren unfreiwillig Provisionen, die Fondsgesellschaften für den Vertrieb ihrer Produkte bezahlen.

## **Fondskauf oft ohne Beratung**

Das ist ein Skandal, meinen auch Verbraucherverbände, seit viele Sparkassen kürzlich ihre Geschäftsbedingungen geändert haben. Ihre Kunden sollen auf künftige Provisionen verzichten, die sie sonst möglicherweise zurückfordern könnten.

Oft fehlt jede stichhaltige Begründung, warum Fondsbesitzer überhaupt Provisionen zahlen sollen. Das gilt für all jene, die nicht mit irgendeiner Vertriebsstelle in Kon-

takt getreten sind, geschweige denn eine Beratung genossen haben.

Ein Beispiel sind Direktbankkunden, die ihre Fondsanteile an der Börse kaufen. Warum sollten sie Vermittler oder Filialbanken subventionieren, mit denen die Fondsgesellschaft zusammenarbeitet?

Aber auch ein Filialbankkunde, der für die Beratung beim Kauf stolze 5 Prozent Ausgabeaufschlag entrichtet hat, wird sich fragen, warum seine Bank zusätzlich jedes Jahr für diese Dienstleistung honoriert werden soll. Dafür, dass sie die Anteile verwahrt, gibt es schließlich Depotgebühren.

Wir haben ausgerechnet, wie viel einem Anleger bei einer Anlagesumme von 20 000 Euro auf lange Sicht verlorengelht, wenn aus dem Fonds nur eine Bestandsprovision von 0,4 Prozent abgezogen wird. Nach 20 Jahren wären das bei einer durchschnittlichen Fondsentwicklung von jährlich 5 Prozent rund 4 000 Euro. Dieses Geld

FOTO: MASTERFILE

**Banken und Sparkassen wollen Milliarden an Provisionen für gemanagte Fonds behalten. Viele ändern deshalb ihre Geschäftsbedingungen.**

bezahlt der Anleger ohne nachvollziehbare Gegenleistung.

In der Praxis entgehen Anlegern wahrscheinlich noch größere Summen. In unserer Tabelle zeigen wir, wie hoch bei ausgewählten Fonds die Provision ist, die von den Anbietern an Banken oder Vermittler gezahlt wird. Grundlage ist eine Datenbank des Verbunds der Honorarberater, der ein Interesse daran hat, die Provisionen offenlegen.

Die Fondsgesellschaften zahlen nicht jedem Vertriebspartner gleich viel Provision. In der Tabelle nennen wir realistische Durchschnittswerte.

**EU-weites Verbot gescheitert**

Der Versuch von Verbraucherschützern, auf europäischer Ebene ein generelles Verbot von Bestandsprovisionen zu erreichen, ist gescheitert. In wenigen Ländern wie Großbritannien sind Provisionen für Finanzgeschäfte aber inzwischen untersagt.

Die Bestandsprovision ist nicht die einzige Gebühr, mit der Fondsanleger belastet werden, aber eine besonders unplausible. Obwohl sie sich nur als Entgelt für Beratung und Service rechtfertigen ließe, ist sie an keines von beiden geknüpft.

Vor 20 Jahren war der Fondskauf fast untrennbar mit dem sogenannten Ausgabeaufschlag verbunden. Beim Kauf von Aktienfonds zahlten Anleger üblicherweise 5 Prozent. Das hat sich gründlich geändert. Einerseits verkaufen zahllose Vermittler gemanagte Fonds ohne Ausgabeaufschlag, andererseits gibt es die wachsende Konkurrenz der börsengehandelten Indexfonds (ETF).

**Banken beugen Rückforderung vor**

Die Bestandsprovision hat in vielen Fällen den Ausgabeaufschlag abgelöst und ist folglich in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen. Nicht selten sind diese Lasten inzwischen fast ebenso hoch wie die gesamten „echten“ Verwaltungskosten.

Der Bundesverband Verbraucherzentrale (vzbv) ist der Auffassung, dass das Geld den Anlegern zusteht (siehe Interview S. 33). Allerdings gibt es bisher kein höchstrichterliches Urteil zu diesem Thema.

Einige Banken wollen aber für den Fall vorbeugen, dass das Thema Bestandsprovision irgendwann zugunsten der Anleger

entschieden wird. Die Deutsche Bank forderte ihre Depotkunden schon vor einigen Jahren dazu auf, die „Rahmenvereinbarung für Wertpapiergeschäfte“ zu unterschreiben, mit der sie ausdrücklich auf Provisionen verzichteten.

Viele Sparkassen dagegen verlangten, wie in Finanztest 4/2015 berichtet, für ihre geänderten Geschäftsbedingungen noch nicht einmal eine Unterschrift des Kunden. Er akzeptierte sie automatisch, wenn er ihnen nicht ausdrücklich widersprach. Die Frist ist Mitte April abgelaufen.

Auch andere Kreditinstitute haben ihre Geschäftsbedingungen bereits geändert, weitere dürften folgen. Betroffene Anleger sollten die Unterlagen gründlich lesen und kontrollieren, ob sie eine Verzichtserklärung enthalten (siehe „Unser Rat“).

Wer sich darauf nicht einlassen will, sollte Widerspruch einlegen. Bankkunden müssen dann allerdings damit rechnen, dass ihr

**Unser Rat**

**Information.** Banken und Vermittler müssen Provisionen für gemanagte Fonds offenlegen. Fragen Sie nach.

**Änderung.** Seien Sie wachsam, wenn Ihre Bank neue Bedingungen für Wertpapiergeschäfte einführt. Nicht alle Banken fordern Ihre Unterschrift. Die Zustimmung gilt oft als erteilt, wenn Sie nicht ausdrücklich widersprechen. Den Verzicht auf künftige Provisionen sollten Sie nicht akzeptieren. Einen Musterbrief für den Widerspruch und einen, um gleichzeitig gezahlte Provisionen zurückzufordern, finden Sie im Internet ([Verbraucherzentrale.de/provisionen](http://Verbraucherzentrale.de/provisionen)).

**Depotwechsel.** Hat Ihre Bank Ihr Depot gekündigt, weil Sie die Zustimmung verweigert haben, suchen Sie preiswerte Alternativen ([test.de/depot](http://test.de/depot)). Ein Depotwechsel ist einfach.

**Finanztest So hoch ist die Bestandsprovision**

Wir nennen die Bestandsprovision für die besten Aktienfonds Welt und weitere große Fonds sortiert nach Höhe der Provision. Im Internet gibt es Angaben für Tausende Fonds ([Verbund-deutscher-honorarberater.de](http://Verbund-deutscher-honorarberater.de) ->Transparenz Manager Invest).

Fonds	Isin	Laufende Kosten (Prozent pro Jahr) <sup>1)</sup>	Darin Bestandsprovision (Prozent pro Jahr) <sup>4)</sup>
<b>Aktienfonds Welt mit aktuell bester Bewertung<sup>2)</sup></b>			
Schroder ISF Global Equity Yield A Dis	LU 022 577 123 6	1,92	0,93
Swisscanto (LU) Equity Fund Selection International B	LU 023 011 204 6	1,86	0,90
KBC Equity High Dividend (auss.)	BE 094 070 394 6	1,86	0,90
Vontobel Global Equity A-USD	LU 021 891 002 3	2,05	0,74
Newton Global Higher Income (GB P) (Inc)	GB 00B 0MY 6T0 0	1,62	0,63
Robeco BP Global Premium Equities (EUR) D	LU 020 397 543 7	1,49	0,63
Flossbach von Storch Equity Opportunities R	LU 039 902 729 0	1,72	0,55
LO Generation Global (EUR) P D	LU 042 870 455 4	1,87	0,50
BL Equities Dividend A	LU 030 919 149 1	1,23	0,44
DWS Top Dividende LD	DE 000 984 811 9	1,45	0,34
<b>Weitere große Aktienfonds Welt und Europa</b>			
M&G Global Basics A	GB 003 093 267 6	1,92	0,95
BGF European A2 EUR	LU 001 184 644 0	1,81	0,84
Threadneedle European Fund	GB 000 277 105 2	1,68	0,83
Franklin Templeton Growth	LU 011 476 074 6	1,83	0,81
Fidelity European Growth A	LU 004 857 879 2	1,89	0,74
Allianz Interglobal	DE 000 847 507 0	1,63	0,61
UniGlobal <sup>3)</sup>	DE 000 849 105 1	1,58	0,42

1) Laut „Wesentliche Anlegerinformationen“ (KIID).  
 2) Auswahl der aktuell besten Fonds aus dem Dauertest, für die Informationen über die Bestandsprovision vorliegen.  
 3) Laut Internetseite von Union Investment.  
 4) Quelle: Datenbank Verbund deutscher Honorarberater.

Stand: 28. Februar 2015

## Kosten durchschauen

- **Ausgabeaufschlag.** Bankkunden zahlen beim Kauf von Aktienfonds oft rund 5 Prozent Gebühr als Ausgabeaufschlag. Er wird gern als eine Art Entgelt für die Beratung des Kunden dargestellt. Bei Fondsvermittlern im Internet gibt es gemanagte Fonds in der Regel ohne Ausgabeaufschlag. Filialbankkunden sollten über die Höhe des Aufschlags verhandeln. Sie können die Fonds aber auch statt dessen über die Börse kaufen lassen und dadurch viel sparen.
- **Laufende Kosten.** Management und Verwaltung von Fonds verursachen laufende Kosten. Das Gehalt der Manager ist darin ebenso enthalten wie die Kosten für die Erstellung von Anlegerinformationen und Jahresberichten. Bestandsprovisionen sind ebenfalls Teil der laufenden Kosten.
- **Transaktionskosten.** Die Kosten für den Kauf und Verkauf von Wertpapieren innerhalb des Fonds sind in den laufenden Kosten nicht enthalten. Anleger finden sie allenfalls im Jahresbericht, aber nicht als Prozentangabe.
- **Erfolgsgebühr.** Viele Fondsgesellschaften gönnen sich eine Extraprämie, wenn der Fonds erfolgreich ist. Was aber ist ein Erfolg? Nur für Fonds, die in Deutschland aufgelegt wurden, gibt es verpflichtende Regeln, wie die Erfolgsgebühr zu gestalten ist. Die zahlreichen Fonds aus Luxemburg oder Irland werden nicht erfasst. Finanztest sieht die Erfolgsgebühr grundsätzlich kritisch.
- **Depotkosten.** Die meisten Filialbanken lassen sich die Verwahrung von Fonds vom Anleger vergüten, selbst wenn sie von der Fondsgesellschaft eine Bestandsprovision erhalten. In der Regel steigen die Depotgebühren mit dem Anlagebetrag. Bei vielen Direktbanken gibt es kostenlose Depots.

Depot gekündigt wird. Das mag zunächst ärgerlich sein, bietet aber auch Chancen.

Ein Wertpapierdepot zu einem anderen Anbieter zu übertragen, ist einfach. Der Übertrag des Inhalts zu einer neuen Bank ist kostenlos. Diese kümmert sich auch weitgehend um die Organisation, sodass sich der Aufwand für Anleger in Grenzen hält.

Wenn sich Anleger eine günstige neue Depotbank suchen, profitieren sie dauerhaft von dem Wechsel. Während Filialbanken und Sparkassen in aller Regel Geld für die Depotverwaltung verlangen, ist ein Depot bei Direktbanken oft kostenlos. Auch beim Kauf und Verkauf von Fonds und Wertpapieren kommen Anleger in der Regel viel günstiger weg, wenn sie ihrer Hausbank den Rücken kehren (siehe [test.de/depot](http://test.de/depot)).

### Einnahmequelle für Vermittler

Für Banken sind Bestandsprovisionen nur eine von vielen Einnahmequellen. Fondsvermittler im Internet sind dagegen in hohem Maße von diesen Zahlungen abhängig.

Üblicherweise erstatten Vermittler ihren Kunden nichts zurück. Diese sind meist voll damit zufrieden, dass sie den Ausgabeaufschlag sparen. Doch es gibt Ausnahmen. Im Kasten unten nennen wir Anbieter, die Provisionen teilweise oder in bestimmten Fällen an den Kunden zurückzahlen.

### Honorarberatung als Alternative

Eine vollständige Erstattung von Bestandsprovisionen ist nur bei Honorarberatern möglich. Sie lassen sich ihre Beratungsleistung direkt bezahlen und verzichten da-

## Fondsvermittler im Internet

### Wer Provisionen zurückzahlt

Fondsvermittler im Internet sind für Käufer aktiv gemanagter Fonds attraktiv, denn in der Regel sparen sie hier den Ausgabeaufschlag. Bestandsprovisionen gehören bei den Vermittlern allerdings zum Geschäftsmodell. Die regelmäßigen Zahlungen von Fondsgesellschaften sind für sie eine wichtige Einnahmequelle.

Einige Anbieter geben zumindest einen Teil der Provision zurück. Finanztest hat erstmals systematisch untersucht, wie viel sie ihren Kunden erstatten. Dabei ist uns aufgefallen, dass die Vermittler für gleiche Fonds mitunter abweichende Bestandsprovisionen erhalten.

Beim Vermittler Profinance-direkt.de aus Berlin gibt es nach Depotvolumina gestaffelte Boni und Prämien, die laut Anbieter einer Erstattung von 60 bis 96 Prozent der hauseigenen Bestandsprovision entsprechen. Wie bei den meisten Vermittlern ist die Provision für jeden einzelnen Fonds niedriger als der in der Datenbank der Honorarberater angegebene Wert (siehe Tabelle S. 31). Der Grund: Fondsvermittler erhalten die Provisionen, die von Fonds-

gesellschaften ausgezahlt werden, nicht komplett. Ein Teil bleibt bei Fondsbanken und sogenannten Maklerpools hängen. Diese Pools kann man mit Einkaufsgenossenschaften im Handel vergleichen. Sie bündeln die Aufträge vieler kleiner Vermittler und haben dadurch bei Fondsanbietern eine bessere Verhandlungsposition.

Der Vermittler AAV gibt unter **Alphatarif.de** 80 Prozent der Provisionen zurück. **Fonds-for-less.de** erstattet seinen Kunden je nach Depotsumme zwischen 50 und 90 Prozent der Provision, bei **Fondsdiscountbroker.de** sind es 50 Prozent für Depots ab 50 000 Euro, 75 Prozent für Depots ab 500 000 Euro. Die Plattform **Fonds4you.de** lockt sogar mit vollständiger Erstattung. Allerdings zahlen ihre Kunden in der billigsten Depotvariante mindestens 50 Euro pro Jahr.

Das Finanzportal **Moneymeets.de** bietet die Rückzahlung von mindestens 25 Prozent seiner Provision, es sind aber auch bis zu 66 Prozent möglich. Wie viel es ist, hängt vor allem davon ab, wie aktiv Anleger in diesem sozialen Netzwerk für Finanzthemen sind.



## Interview

## Provision zurück

Banken müssen ihren Kunden Bestandsprovisionen zurückgeben. Das fordert **Dorothea Mohn**, Leiterin des Teams Finanzen beim Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv).



für auf die Bezahlung durch Produktanbieter. Die Mitglieder des Verbundes deutscher Honorarberater verpflichten sich ausdrücklich dazu, sämtliche Provisionen an Anleger zurückzuzahlen.

Transparenter als das undurchsichtige Provisionsgeflecht ist die Beratung gegen Honorar allemal. Anleger können darauf hoffen, auf diesem Weg preiswerte und sinnvolle Produkte zu erhalten. Der Verkäufer hat kein Interesse daran, einen Fonds oder ein Zertifikat nur deshalb zu empfehlen, weil es ihm besonders lukrative Provisionen bringt.

Allerdings ist Honorarberatung kein Garant für eine bessere Rendite. Es gibt auch ziemlich teure Honorarberater. Anleger sollten Preise und Konditionen vergleichen, ehe sie einen Vertrag unterschreiben.

Auch Direktbanken wie Comdirect und die Consorsbank bieten alternativ zum Fonds- und Wertpapierkauf ohne Beratung eine kostenpflichtige Honorarberatung an. Der Preis richtet sich nach dem Depotvolumen. Vorreiter auf diesem Gebiet war aber die Quirin Bank. Ihre Kunden zahlen einen bestimmten Prozentsatz ihres Depotvolumens, im Durchschnitt sind es 1,2 Prozent pro Jahr.

Bei ihren Fondsempfehlungen setzt die Quirin Bank stark auf Indexfonds (ETF) und vergleichbare preiswerte Fondslösungen des US-Anbieters Dimensional.

### Keine Provision bei Indexfonds

Anleger können provisionsfreie Depots aber auch in Eigenregie zusammenstellen. Unsere Pantoffelportfolios sind eine ideale Grundlage ([test.de/pantoffel-portfolio](http://test.de/pantoffel-portfolio)). Da sie nur aus Indexfonds (ETF) bestehen, umschiffen Anleger damit den provisionsbelasteten Vertrieb über Banken oder Vermittler und erhöhen dauerhaft ihre Renditechancen.

Für ETF zahlen sie beim Kauf nur die Gebühren, die ihre Bank für diese Dienstleistung erhebt, sowie die Börsenspesen.

Auch die laufenden Kosten sind bei ETF deutlich niedriger als bei gemanagten Fonds: Während Anleger bei Aktienfonds Welt für ein aktives Management in der Regel zwischen 1,2 und 2 Prozent pro Jahr zahlen (siehe Tabelle S. 86), kommen sie bei ETF, die den Weltaktienindex MSCI World widerspiegeln, mit weniger als 0,5 Prozent pro Jahr davon. ■

### Sie sagen, Bestandsprovisionen stehen dem Kunden zu. Warum?

**Mohn:** Das Bürgerliche Gesetzbuch enthält in den Paragrafen 675, Absatz 1, und 667, Fall 2, eindeutige Formulierungen. Auch das Handelsgesetzbuch stützt im Paragrafen 384, Absatz 2, Halbsatz 2, Fall 2, unsere Rechtsauffassung. Hintergrund dieser juristischen Sichtweise ist, dass Provisionen einen Interessenkonflikt erzeugen. Der Berater sollte allein im Interesse des Kunden arbeiten und keinen sonstigen Anreizen Dritter ausgesetzt sein.

### Warum regt sich erst jetzt Widerstand gegen die seit vielen Jahren üblichen Provisionszahlungen?

**Mohn:** Der Widerstand ist in der Tat geringer, als er sein müsste. Das liegt zum einen an der fehlenden Preisklarheit. Anleger erhalten keine klaren Informationen und schon gar keine Abrechnung über gezahlte Provisionen. Hinzu kommt, dass die Herausgabepflicht zwar überwiegend bejaht wird, aber noch keine Entscheidung des Bundesgerichtshofs vorliegt. Viele Anleger sind erst aufmerksam geworden, als einige Sparkassen neue Bedingungen für Wertpapiergeschäfte

eingeführt haben. Die Methode, eine Verzichtserklärung ohne Unterschrift des Kunden durchzusetzen, sehe ich außerordentlich kritisch.

### Müssen Banken ihren Kunden die genaue Höhe der Provision sagen?

**Mohn:** Laut Wertpapierhandelsgesetz sind die Verkäufer dazu verpflichtet, alle Fakten offenzulegen, die für den Kunden beim Kauf eines Investmentfonds von Bedeutung sind. Dazu gehört auch die exakte Höhe der Provision. Nur so kann sich der Kunde ein Bild davon machen, wie er das Angebot des Beraters einzuordnen hat.

### Wie stehen Sie zur Honorarberatung als Alternative zur heutigen Praxis?

**Mohn:** Wir fordern ein gesetzliches Verbot von Provisionen und die Umstellung auf Honorarberatung. Allerdings müsste das durch einige Maßnahmen flankiert werden. Zum Beispiel wäre es erforderlich, bestimmte Mindeststandards für die berufliche Qualifikation der Berater festzulegen. Auch eine Kontrolle der Beratungspraxis halten wir für unverzichtbar. Unter diesen Voraussetzungen wäre die Honorarberatung eine Verbesserung gegenüber der heutigen Situation.

