

# Teures Vermögen

Hilfe bei der privaten Finanzplanung wird immer wichtiger.  
Doch gute Beratung gibts nicht umsonst.

— Privatkunden, die bei der Deutschen Bank ein Wertpapierdepot haben, müssen sich umstellen. Finanzberatung als kostenlose Zugabe zu anderen Leistungen – das ist seit Anfang des Jahres vorbei. Stattdessen zahlen die Kunden im „Private-Banking“-Bereich nun eine pauschale Grundvergütung, die sich nach dem Depotwert richtet.

Für Aktien, Anleihen und andere Papiere im Depot im Wert bis 50 000 Euro ist 1 Prozent pro Jahr fällig, für die nächsten 50 000 Euro sind es 0,6 Prozent, alle darüber liegenden Beträge werden „nur“ noch mit 0,2 Prozent in Rechnung gestellt. Die Pauschale für das gesamte Depot kostet aber mindestens 300 Euro (ca. 587 Mark) pro Jahr. Doch aufgepasst: All diese Angaben aus einem Preisverzeichnis der Deutschen Bank enthalten noch keine Mehrwertsteuer. Der Kunde muss also zum Taschenrechner greifen, um seine wahre Belastung zu ermitteln. Ob diese Praxis mit den Vorschriften der Preisangabenverordnung in Einklang zu bringen ist, hält

Rainer Metz, Finanzexperte bei der Verbraucher-Zentrale Nordrhein-Westfalen für „äußerst zweifelhaft“.

Wie kompliziert das Rechnen im Einzelfall werden kann, zeigt folgendes Beispiel für ein 250 000 Euro schweres Depotkonto: Die ersten 50 000 Euro kosten 500 Euro, für die zweiten 50 000 werden 300 Euro fällig, für die restlichen 150 000 weitere 300 Euro. Macht insgesamt also 1 100 Euro. Dazu kommen 16 Prozent Mehrwertsteuer, sodass sich ein Endbetrag von knapp 1 280 Euro oder 2 500 Mark ergibt. Darin enthalten sind unter anderem alle Beratungs-, Verwaltungs- und Verwahrungskosten. Im Gegenzug wurden die Transaktionspreise gesenkt – so sind die Ausgabeaufschläge beim Kauf bestimmter Fonds jetzt um 25 Prozent niedriger.

## Konkurrenz durch Direktbanken

Hintergrund der Gebührenreform ist das Vordringen der Onlinebroker. Mit extrem niedrigen Transaktions- und Depotkosten machen sie den klassischen

Geldhäusern zunehmend Konkurrenz. Eine Beratung findet beim Wertpapierkauf am Computer oder Telefon aber selten statt. So mancher Kunde holt sich die notwendigen Informationen gratis in seiner Bankfiliale, um den Kauf anschließend kostensparend über einen Discountbroker abzuwickeln.

Das bringt das Kostengefüge herkömmlicher Institute aus dem Gleichgewicht. Die arbeiten mit einer Mischkalkulation, in der die personalintensive Beratung über Ausgabeaufschläge, Order- und Depotkosten subventioniert wird. Es ist also nahe liegend, die einzelnen Leistungen getrennt abzurechnen.

Ob andere Großbanken dem Beispiel der Deutschen Bank folgen werden, ist ungewiss. Die Commerzbank nennt keine entsprechenden Absichten, und auch bei der Hypovereinsbank gibt man sich zurückhaltend: „Wir denken immer über Verbesserungsmöglichkeiten nach und beobachten den Markt. Im Moment gibt es aber keine konkreten Pläne“, heißt es aus der Presseabteilung.

Die Dresdner Bank hingegen bietet ihren Kunden neben dem klassischen Depot bereits seit etwa fünf Jahren ein so genanntes Exklusivdepot an. Wie die Deutsche Bank kombiniert die Dresdner einen Pauschalpreis mit reduzierten Transaktionskosten. Der Kunde zahlt mindestens 435 Mark pro Jahr, ansonsten 0,29 Prozent des Depotwerts. Im Gegenzug sind die Gebühren beim Aktienkauf halbiert, beim Erwerb haus-eigener Investmentzertifikate gibt es 25 Prozent Nachlass. Die Konditionen des Exklusivdepots werden im Laufe des Jahres 2001 verändert, aber der Kunde wird sich auch weiterhin zwischen diesem und einem normalen Depot entscheiden können.

Bei kleinen Privatbanken ist die Beratung gegen Gebühr ohnehin der Normalfall. Hier geht es allerdings um Kunden mit einem Vermögen von mehreren Millionen Mark. Die Honorare für die Beratung können durchaus in den fünfstelligen Mark-Bereich gehen. Dafür wird der vermögende Kunde von mehrköpfigen Expertenteams betreut, unter ihnen auch speziell ausgebildete Finanzplaner mit Gütesiegel, so genannte Certified Financial Planners (CFP).

Eher in Richtung Durchschnittsverdiener schielen dagegen Versicherer und Finanzvertriebe, die das Thema Anlageberatung ebenfalls für sich entdeckt



haben. Zum Beispiel bietet die Hamburg-Mannheimer Versicherung neuerdings eine – so die Eigendarstellung – „ganzheitliche und kontinuierliche Vermögensberatung“. Die auf einer computergestützten Finanzanalyse basierende Beratung kostet 275 Mark. Das Unternehmen macht keinen Hehl daraus, dass der Vertrieb hauseigener Finanzprodukte im Vordergrund steht. Eine unabhängige Beratung wird dadurch sicherlich erschwert.

### Einzelabrechnung wäre fairer

Die neue Kostenstruktur der Deutschen Bank ist zwar ein Schritt in die richtige Richtung, aber nicht für jeden Kunden vorteilhaft. Profitieren können all diejenigen, die häufig ihre Depotstruktur verändern und im Vorfeld jedes Mal fachmännischen Rat einholen. Aber was ist mit dem Anleger, der, unserer Empfehlung folgend, langfristig anlegt und möglichst selten handelt? Er hat kaum Vorteile durch die niedrigeren Kaufkosten und wird durch die pauschale Beratungsgebühr eher benachteiligt. Gewiss kein Fehler, wenn diese Private-Banking-Kunden mit ihrem Berater über die Konditionen verhandeln.

Konsequent und gerechter wäre es ohnehin, die Beratungsleistungen einzeln in Rechnung zu stellen. So sieht es auch Verbraucherschützer Rainer Metz: „Eine kostenpflichtige Einzelberatung

ist durchaus im Sinne des Kunden – aber dann auch kompetent und unabhängig. Wenn sich ein Berater auf die Empfehlung hauseigener Finanzprodukte beschränkt, können nicht noch zusätzliche Beratungskosten anfallen.“

### Anbieterunabhängige Beratung

Unabhängige Beratung verspricht der kürzlich gegründete Verband AIFP „fee only“ (Analysten für Investments und Finanzplanung „nur gegen Honorar“). Die AIFP-Mitglieder, viele von ihnen arbeiten hauptberuflich als Steuerberater, dürfen keine Provisionen von Anbietern nehmen. Bei Verstößen gegen die Verbandsstatuten drohe neben dem Ausschluss auch die Veröffentlichung des Namens im Presseverteiler, erklärt Dietmar Vogelsang, öffentlich vereidigter Sachverständiger für Kapitalanlagen und Gründungsmitglied des Verbands. Die Beratung wird normalerweise stundenweise zu Sätzen zwischen 200 und 400 Mark abgerechnet. Für die Erstberatung empfiehlt Vogelsang aber, ein Pauschalhonorar zu vereinbaren.

### Nicht nur für „Reiche“

Für wen lohnt sich die Investition in eine Finanzberatung? Vor allem Gutverdiener mit Jahreseinkommen von mehreren Hunderttausend Mark und Leute mit prall gefüllten, aber wenig strukturierten Depots können profitieren, wenn sie sich beraten lassen. Glaubt man einer Studie der Commerzbank, dann ziehen die Reichen im Lande aus ihren Vermögensanlagen eine bescheidene Jahresrendite von durchschnittlich unter 4 Prozent. Eine strategische Ausrichtung des Depots verspricht deutlichen Zugewinn. Auch lohnt es sich bei Spitzenverdienern besonders, nach steuergünstigen Anlageformen zu suchen.

Aber auch der Normalbürger mit einem „nur“ fünfstelligen Jahresalar sollte nicht unterschätzen, mit welchen Summen er oft unbewusst hantiert. So ist bereits ein Sparplan mit 200 Mark Monatsleistung auf lange Sicht eine beträchtliche Investition. Nach 25 Jahren hat man stolze 60 000 Mark eingezahlt – Grund genug, sich fachmännischen Rat einzuholen. Den bekommt man auch bei manchen Verbraucherzentralen – zum Beispiel in Baden-Württemberg, Berlin, Hamburg oder Hessen. Die Einzelberatung kostet meist zwischen 150 und 200 Mark. —●

## Tipps

- **Vorbereitung.** Ohne Ihre Hilfe führt die Anlageberatung nicht zum Ziel. Bereiten Sie sich vor: Was sind Ihre Anlageziele? Über welchen Zeitraum wollen Sie anlegen? Sind Sie eher sicherheitsorientiert oder risikobereit?
- **Unterlagen.** Bringen Sie Depotauszüge, Gehaltsunterlagen, Immobilien- und Sachwertaufstellungen und Steuerbescheide zum Beratungsgespräch mit.
- **Honorar.** Wenn Sie zu einem unabhängigen Finanzberater gehen, vereinbaren Sie fürs erste Beratungsgespräch am besten ein Pauschalhonorar.
- **Verhandeln.** Privatkunden, die sich durch das neue Gebührenmodell der Deutschen Bank oder anderer Banken extrem benachteiligt fühlen, sollten mit ihrem persönlichen Berater über eine Änderung der Konditionen verhandeln.

## Checkliste

### Das sollte ein Anlageberater leisten

- **Vermögensdaten** erfassen (Einkünfte, Spar- und Depotguthaben, Immobilien)
- **Anlageziele** und Risikobereitschaft des Kunden klären
- **Anlagestrategien** erarbeiten
- **Anlagevorschläge** machen, die zur gewählten Strategie passen
- **Steuersparmöglichkeiten** prüfen
- Über **Haftungsfragen** informieren (siehe „Vertrauen ist der ...“, Seite 70)
- Alle **wichtigen Daten** dokumentieren

### Adressen

**AIFP**, c/o Vogelsang & Sachs,  
Hessenring 71, 61348 Bad Homburg,  
Tel. 0 61 72/92 00 40, Fax 0 61 72/92 00 44;  
**Deutscher Verband Financial Planners (DEVFP)**,  
Eschersheimer Landstr. 18, 60322 Frankfurt/M.,  
Tel. 0 69/90 55 08 66, Fax 0 69/90 55 08 70;  
**Verbraucherzentralen:** Adressen und Rufnummern findet man im örtlichen Telefonbuch oder unter: [www.verbraucherzentralen.de](http://www.verbraucherzentralen.de)

