

Karl Matthäus Schmidt

## Honorar für die Bankberatung – Durchbruch für ein neues Geschäftsmodell?

Karl Matthäus Schmidt, Sprecher des Vorstands, Quirin Bank AG, Berlin

Beim Thema Geldanlage sind Bank- und Kundeninteresse häufig entgegengesetzt. Mehr noch: Die Ziele einer traditionellen Bank und die des Anlegers stehen oft im Konflikt zueinander. Diese Aussage erscheint zunächst überraschend, denn eigentlich sollte es doch eine Selbstverständlichkeit sein, dass eine Bank im Interesse ihrer Anleger handelt.

### Dilemma im Kerngeschäft der Banken

Wodurch also ist dieses Dilemma begründet? Bei einer Geldanlage geht es im Kern um Risiko- und Renditegesichtspunkte. Diese Gesichtspunkte stellen sich jedoch für einen Kunden völlig anders dar, als für eine Bank. Das Risiko der Bank besteht im Verlust zukünftiger Gebühren durch Abwandern der Kunden. Der Anleger hingegen muss um sein eingesetztes Kapital fürchten. Und während die Rendite des Anlegers aus der Performance seines Geldes abzüglich der Gebühren für die Bank besteht, liegt die Rendite der Bank in der Vereinnahmung möglichst hoher Gebühren.

Die Bank besitzt hierbei einen Informations- und Gestaltungsvorsprung gegenüber dem Kunden. Sie nutzt diesen häufig zum Nachteil des Kunden, indem sie ihn – in für ihn nicht erkennbaren Bereichen mit hohen Gebühren belastet. Je komplexer die Anlageprodukte, desto eher lassen sich darin Gebühren und Provisionen verstecken. Diese Provisionen wiederum zehren die Rendite des Anlegers auf. So sind beispielsweise Zertifikate, geschlossene Beteiligungen und aktiv gemanagte Fonds häufig mit Gebühren belastet, die ein normaler Anleger nur schwer erkennen kann. Die am 1. Januar 2009 in Kraft getretene Abgeltungssteuer verstärkt dieses Problem noch. Hier wird die Angst der Anleger vor weiteren Steuerbelastungen gezielt genutzt, um zum Beispiel unter dem Deckmäntelchen eines ange-

lichen Steuerprivilegs, überbewertete Dachfonds in den Markt zu drücken, die einzig den Interessen der Bank dienen, nicht aber den Interessen des Anlegers.

### Günstiges Klima für Honorarberatung

Honorarbasierte Geschäftsmodelle lösen dieses Dilemma auf. Honorarberater lassen sich nicht von den Herstellern der Anlageprodukte zahlen, sondern ausschließlich von ihren Kunden. Dadurch vertreten sie auch ausschließlich deren Interessen. So können Kunden, völlig unabhängig und neutral, die jeweils besten Produkte im Markt angeboten werden.

Hierzu zählen, um ein aktuelles Beispiel aufzugreifen kostengünstige Indexfonds, auch ETFs (Exchange Traded Funds) genannt. Das rechnet sich, wie der Vergleich eines Dachfonds mit einem ETF-Investment zeigt. Investiert werden in beiden Fällen 100 000 Euro. Der Dachfonds ist dabei mit drei Prozent Kosten im Jahr belastet. Das bedeutet: Der Käufer zahlt Jahr für Jahr stolze 3 000 Euro an Gebühren. Deutlich günstiger ist das ETF-Engagement. Dort fallen im Jahr durchschnittlich nur 500 Euro an (bei unterstellten 0,5 Prozent Kosten). Ein weiterer Unterschied: Das ETF-Portfolio kann vom Investor umgeschichtet werden. Wird unterstellt, dass der ETF-Anleger jedes Jahr 25 Prozent der Depotstruktur verändert und darauf eine Rendite in Höhe von zehn Prozent erzielt, dann würden ab dem 1. Januar 2009 auf den er-

zielten Gewinn von 2 500 Euro 625 Euro Abgeltungssteuer fällig. Das ergäbe für den ETF-Anleger summiert eine jährliche Gesamtbelastung von nur 1 125 Euro gegenüber 3 000 Euro bei einem Dachfonds.

Das Beispiel zeigt: Es kann erheblich günstiger sein, Abgeltungssteuer zu zahlen, als die Kosten teurer Dachfonds zu tragen. Der durch die eingesparten Kosten erzielte Zinseszinsseffekt bewirkt bei dem ETF-Depot ein deutlich höheres Endergebnis als bei einem Depot mit Dachfonds – selbst wenn die Kosten für die Honorarberatung mit eingerechnet werden. Bei der Quirin Bank zahlen Anleger für die ETF-Beratung eine Grundgebühr (Flat-Fee) von 75 Euro im Monat und eine Gebühr von einem Prozent des Depotvolumens. Hierin sind alle sonstigen Beratungsleistungen der Bank und sämtliche Transaktionskosten enthalten.

### Vorsicht vor versteckten Kosten

Je stärker die Verbraucher für das Thema versteckte Kosten sensibilisiert werden und den Wert einer echten Beratung erkennen, desto mehr Menschen werden sich für ein faires, transparentes und unabhängiges Private Banking entscheiden, wie es honorarbasierte Geschäftsmodelle anbieten. Deshalb wird sich die Honorarberatung neben klassischen provisionsgesteuerten Bankmodellen als Alternative im Markt etablieren, wenn auch nicht von heute auf morgen, so doch in den nächsten fünf bis zehn Jahren.

### Dachfonds versus ETF-Portfolio

