

Geldanlage

Versteckte Kosten

Wer sich mit Aktien, Fonds und Anleihen nicht auskennt, kann auf Expertenrat zurückgreifen. Gratis ist die Nachhilfe nur bei unserer Leseraktion.

Kaufe niemals ein Produkt, das du nicht verstehst: Das ist eine der ältesten Anlegerweisheiten. Die meisten Deutschen beherzigen sie – und legen all ihr Geld aufs Sparbuch. Magere Zinsen sind jedoch das Ergebnis dieser Strategie. Wer sein Ersparthes vermehren will, kommt an Aktien, Fonds und Anleihen nicht vorbei. Doch für diejenige, für die „Kurs-Gewinn-Verhältnis“, „Sharpe-Ratio“ oder „Zinskupon“ böhmische Dörfer sind, ist es Zeit für Expertenrat.

Bei der Hausbank gibt es Beratung „gratis“. Der nette Anlageberater im schlechtsitzenden Anzug ist gerne bereit, seine Kunden am Tresen vorbei ins Separee zu führen und bei dünnem Kaffee und trockenem Gebäck die „passenden“ Produkte vorzustellen. Dieses Szenario kennen viele Sparer. Das Problem sind dabei nicht der Kaffee oder die Kekse, sondern die Produkte. Denn der Banker vertreibt nur die Finanzanlagen des eigenen Konzerns. „Gratis gibt es bei der Hausbank weder die Anlageberatung noch die Finanzportfolioverwaltung“, verdeutlicht Bernd Heimburger, Geschäftsführer der Vermögensverwaltung Gies & Heimburger. Wenn man alle Komponenten der Gebühren addiere, Transaktionskosten, Ausgabeaufschläge, offene Kostenmodelle etc., komme schnell eine höhere Gesamtkostenquote zusammen als beim Vermögensverwalter, der keinen aufwendigen Bankapparat finanzieren müsse, so Heimburger.

Das Rundum-sorglos-Paket gibt es bei Heimburgers Zunft, den Vermögensverwaltern. Denn der Vermögensverwalter investiert selbstständig in alle mit dem Anleger vorher vereinbarten Finanzinstrumente. Möglich macht das eine beschränkte Verwaltungsvollmacht. Das heißt aber auch, dass der Kunde seinem Fachmann voll vertrauen muss. Dass alles rechtlich sauber läuft, kontrolliert die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Eine Garantie, dass der Vermögensverwalter den Kunden reich und nicht arm macht, gibt es aber nicht. Die meisten Vermögensverwalter verlangen für ihre Dienste 1 % des Anlagewerts pro Jahr. Dazu können Erfolgsprovisionen von 5 % bis 20 % kommen. Von einer rein erfolgsbasierten Vergütung rät Uwe Zimmer, Vorstand der Fundamental Capital, ab: „Da geht der Verwalter zu hohe Risiken ein.“

Der große Vorteil bei den Vermögensverwaltern ist, dass sie unabhängig sind, also rein zum Vorteil des Kunden handeln. Provisionen müssen Sparer also keine zahlen. Sollte es dennoch

eine Rückvergütung geben, die der Vermögensverwalter von einer Fondsgesellschaft bekommt, würden sie an den Kunden ausgezahlt, beteuert Harald Kärcher, Prokurist und Portfoliomanager bei der Eberhardt & Cie. Vermögensverwaltung. Wer die Beratung durch einen Vermögensverwalter gratis testen möchte, sollte sich die Leseraktion der VDI Nachrichten anschauen (s. Kasten).

Zu Honorarberatern gehen sollte, wer nicht gleich das Heft aus der Hand geben möchte, sondern nur mal ein paar Stunden „Nachhilfe“ wünscht. Wie der Name verrät, gibt es hier Tipps gegen Stundenlohn. Die Berater prüfen die Ziele und Risikobereitschaft der Anleger und vermitteln dann meist Fonds und ETFs. Wer plant, langfristig in einen Fonds zu investieren oder einen monatlichen ETF-Sparplan abschließen möchte, ist bei ihnen gut aufgehoben. Im Unterschied zum Bankberater oder Vermögensverwalter behalten Honorarberater das Portfolio ihre Kunden nach der Beratung nicht im Blick. Es kommt also kein warnender Anruf, wenn die Märkte in Schieflage geraten.

Honorarberater sind unabhängig. Doch Vorsicht: Der „Honorarberater“ ist nicht geschützt. Die geschützten Berufsbezeichnungen lauten: „Honorar-Finanzanlageberater“ (GewO §34h) und „Honorar-Anlageberater“ (Honorar-Anlageberaterregister der BaFin). Nur sie werden gesetzlich reguliert. Zu finden sind sie in den Registern der Industrie- und Handelskammern () bzw. bei der BaFin () im Honorar-Anlageberaterregister.



Harald Kärcher

Quelle: <https://www.vdi-nachrichten.com/Technik/Versteckte-Kosten>