

Cash sucht Kompetenz

Von Joachim Althof | joachim.althof@finanzen.net

300 000 Fondsberater buhlen in Deutschland um Kundengelder, vom gestandenen **Finanzexperten** bis zum **Feierabend-Vermittler**. Doch meist trennt sich schon beim ersten Gespräch die Spreu vom Weizen.

Das haben sich die Kostensparer in den Chefetagen der Banken anders vorgestellt. „Immer mehr Berater von Banken, die ihr Personal zusammenstreichen, machen sich selbstständig“, sagt Marco Schmitz, Geschäftsführer des Openheim Prumerica Fonds Trust in Köln, des Fondsvertriebs der Kölner Privatbank. So bekommt mancher Anleger in diesen Wochen Post, in der der Berater auf schmuckem Briefpapier seine Dienste unter eigenem Namen anbietet. Wer bisher zufrieden war, wird seinem Kontakt treu bleiben – und die Bank verliert Kunden.

HARTER WETTBEWERB. Diese Berater sind nur der jüngste Zuwachs in einem ohnehin schon umkämpften Markt. Schätzungsweise 300 000 Menschen in Deutschland verdienen ganz oder teilweise ihren Lebensunterhalt mit der Vermittlung von Investmentfonds – neben den Angestellten von Banken und Sparkassen versteht sich. Eine genaue Zahl zu ermitteln, ist schwierig, weil für viele Fonds nur ein Nebenprodukt zu Versicherungen oder Bausparverträgen sind. Zudem ist die Zulassung als freier Finanzberater einfach – ein Gewerbeschein reicht. Kenntnisse über Fondsanlage oder Kapitalmärkte müssen nicht nachgewiesen werden. Nur etwa 1000 haben eine Zulassung zum Vermögensverwalter und unterliegen der strengen – und kostspieligen – Kontrolle der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin).

In diesem unübersichtlichen Markt suchen verunsicherte Anleger, die mit selbst gestrickten Fondsdepots in den vergangenen Jahren viel Geld verloren haben, händeringend Rat. Ein aussichtsloses Unterfangen? Nicht, wenn der Berater sorgfältig ausgewählt wird. Wie das geht, hat FINANZ€N in einer Checkliste (Seite 84) zusammengestellt. Denn ob ein Berater etwas taugt, lässt sich schon beim ersten Kontakt herausfinden. Das erste Gespräch darf nur eine Zielanalyse sein. Oder, wie es John Pauly, Chef des Dienstleisters für Fondsberater, Moventum, formuliert: „Ein guter Finanzberater gibt sich Mühe, die Träume des Kunden zu verstehen.“ Soll das Geld für ein Ferienhaus in Spanien reichen, die Kinder in England studieren, die Weltreise losgehen? Wenn dagegen ein Vermittler nach wenigen Minuten einen Fonds mit vorgeblicher Top-Performance anpreist, hat er sich als simpler Verkäufer disqualifiziert.

Eine weitere wichtige Funktion des ersten Beratungsgesprächs ist es, auszuloten, ob das mit einer Fondsanlage verbundene Risiko überhaupt tragbar ist. „Viele Anleger wollen ausdrücklich in Technologiefonds investieren, können sich aber das Risiko gar nicht leisten“, weiß Sebastian Grabmaier, Geschäftsführer von Dr. Jung & Partner, einem Verbund von Fondsberatern. Im schlimmsten Fall liegt anschließend die gesamte Altersvorsorge in Trümmern. Das heißt für Anleger, dass sie zu einem Beratungsgespräch Daten über Einkommen, Ver-

Ohne Moos nix los

Beratung kostet Geld. Die meisten Fonds-Vermittler lassen sich über Provisionen bezahlen.

Der überwiegende Teil der Anlageberatung in Deutschland wird über den Ausgabe-Aufschlag honoriert. Vermittler behalten zwischen 80 und 100 Prozent des Agios, also bis zu sechs Prozent der Anlagensumme. Allerdings kann gute Beratung auch zu dem Schluss kommen, dass es besser ist, wenn der Anleger derzeit nichts kauft. Dann verdient aber der Berater nichts. Diesen Konflikt löst die Honorarberatung. Hier bezahlen Anleger zwischen ein und zwei Prozent der Anlagensumme pro Jahr, dafür fällt kein oder nur ein reduzierter Ausgabe-Aufschlag an. In jedem Fall verdienen Berater an der Bestandsprovision, die aus dem Fondsvermögen gezahlt wird und in der internen Verwaltungsgebühr enthalten ist. Sie beträgt bei Fonds deutscher Gesellschaften meist 0,1 bis 0,3 Prozent. Ausländische Anbieter zahlen bis zu 0,7 Prozent eines Fondsanteils als jährliche Provision an Vermittler. Grund: Sie haben keine konzerneigenen Bankfilialen als Vertriebsweg und wollen sich so hervortun.

mögen und Verpflichtungen parat haben sollten, um eine Risikoanalyse durchführen zu können.

Auf der anderen Seite hat auch der Berater die Pflicht zur Offenheit. Anleger sollten keine Scheu haben, nach Ausbildungsstand, Berufserfahrung und wirtschaftlichem Erfolg der Beraterfirma zu fragen. All diese Punkte sollten geklärt sein, bevor eine Unterschrift unter einen Kaufauftrag oder Vermögensverwaltungsvertrag ansteht. „Kunden sollten mehrere Berater testen, um den für sie besten zu finden“, sagt Iris Albrecht von der Geschäftsleitung des Vermögensverwalters Fund-Market in München.

An die Adressen von Fondsberatern zu kommen, ist einfach. In der Tabelle auf Seite 85 stehen Daten zu Zusammenschlüssen



IRIS ALBRECHT rät zu sorgfältiger Auswahl eines Beraters

von Finanzdienstleistern. Der größte ist BCA in Oberursel, Nummer 2 der Branche ist Dr. Jung & Partner, wobei die bei Dr. Jung zusammengeschlossenen Makler stärker auf Fondsprodukte spezialisiert sind. Telefonisch oder über die Website solcher Pools können Anleger einen Berater in ihrer Nähe finden. Der Sinn der Zusammenschlüsse: Damit können Berater Fondsgesellschaften gegenüber gemeinsam auftreten und bessere Konditionen aushandeln.

Aufgeführt sind außerdem einige renommierte Vermögensverwalter und Dienstleister, die Berater mit Fondsinformationen und Musterdepots unterstützen.

KOSTENTRANSPARENZ. Gute Beratung ist immer ihr Geld wert. Doch es kommt auf →

„Anleger sollten mehrere Berater testen, um den für sie besten zu finden“

IRIS ALBRECHT, Fund-Market

SO ERKENNEN SIE EINEN TOP-VERMÖGENSVERWALTER

ZIELE STATT PRODUKTE Das erste Gespräch sollte sich nur darum drehen, welchem Ziel die Anlage dienen soll. Wenn schon nach kurzer Zeit ein konkreter Fonds angeboten wird – Hände weg. Eine gründliche Analyse umfasst alle sonstigen Anlagen (Lebensversicherungen, Immobilien) und Belastungen (Kredite) sowie die Erfahrung mit Wertpapier-Investments.

BERATUNGSPROTOKOLL Eine ausführliche Dokumentation gehört zum Standard. Darin wird festgehalten, welche Anlageziele mit welchen Mitteln erreicht werden sollen. Kunden erhalten eine Kopie des Beratungsprotokolls.

TECHNISCHE UNTERSTÜTZUNG Ein Berater sollte nicht Fonds-Statistiken wälzen, sondern mit Kunden sprechen. Dienstleister haben Programme ausgetüftelt, um die besten Fonds für bestimmte Anlagezwecke herauszufiltern. Viele Makler-Pools (BCA, Dr. Jung & Partner) haben solche Software selbst entwickelt, unabhängige Anbieter sind Moventum, AdvisorTech, FVBS-Fondssoftware (Produkt des FINANZEN-Verlags).

SERVICE-LEISTUNGEN Minimum sollte ein quartalsweiser Auszug aller Depotbe-

stände sein, mit Informationen über die Wertentwicklung einzelner Positionen. Bei größeren Vermögensverwaltern und manchen Pools können Kunden online über das Internet ihr Depot einsehen und Transaktionen in Auftrag geben. Sehr positiv sind ebenfalls Newsletter zur Marktentwicklung, die regelmäßig an Kunden verschickt werden.

STATUS CHECKEN In Deutschland gibt es zwei Arten von Beratern. Um Finanzberater nach § 34c Gewerbeordnung zu werden, stellt das Gesetz nur geringe Anforderungen. Dagegen sind zugelassene Vermögensverwalter nach § 32 und 64e des Kreditwesengesetzes sehr strengen Prüfungen des Bundesaufsichtsamtes BaFin unterworfen. Allerdings: Die Qualität der Beratung wird nicht überprüft, auch Finanzberater können gute Beratung liefern.

KLARE ABMACHUNGEN Zugelassene Vermögensverwalter dürfen für Kunden Umschichtungen vornehmen. Der Vermögensverwaltungsvertrag sollte klar alle zulässigen Transaktionen wie die maximal zulässigen Quoten für den Anteil von Aktien- und Rentenfonds im Depot beschreiben. Ein freier Finanzberater darf nur im

Auftrag tätig werden. Jeder Kaufauftrag muss erst vom Anleger unterzeichnet werden.

BREITE ANGEBOTSPALETTE Die besten Fonds aller großen Gesellschaften anbieten zu können, ist heute Pflicht für alle Berater. Lassen Sie sich nicht mit Ausreden abspesen. Beratern stehen heute Internetbasierte Verkaufsplattformen zur Verfügung, auf denen alle in Deutschland zugelassenen Fonds erhältlich sind.

FUNDIERTE AUSBILDUNG Wer Kunden in der Geldanlage beraten will, sollte selbst diese Profession gelernt haben. Fondsberater sollten mindestens eine Banklehre oder eine vergleichbare Ausbildung oder ein Wirtschaftsstudium abgeschlossen haben. Unablässig ist eine langjährige Berufserfahrung in der Investmentbranche.

AUSFÜHRLICHE INFORMATIONEN Wenn der Berater erst Prospekte und Broschüren über Fondsanlage anfordern muss, ist er schlecht vorbereitet – ein schwerer Kritikpunkt. Berater sollten außerdem umfangreiche Infos zusammenstellen, noch bevor der erste Abschluss getätigt ist, damit Kunden in Ruhe nachlesen können.

→ das „Wie“ an. Leider überwiegt in der Praxis immer noch die Bezahlung durch den Ausgabe-Aufschlag beim Fondskauf. Das Problem: „Manchmal kann es sinnvoll sein, derzeit nicht zu kaufen“, sagt Moventum-Chef Pauly. Daher ist eine Honorarberatung objektiver, bei der der Berater eine jährliche Gebühr von ein bis zwei Prozent anstelle der Ausgabe-Aufschläge verlangt. Kritisch sieht Pauly erfolgsabhängige Gebühren. „Damit geben Anleger dem Vermögensverwalter Anreize, mit hohem Risiko ein Renditeziel zu erreichen.“ Auch andere Aspekte wie eventuelle Depot- oder Transaktionskosten müssen verbindlich geklärt werden.

Basis eines sinnvollen Anlagevorschlags ist immer eine Streuung über verschiedene Anlageklassen wie Aktien-, Renten- und Geldmarktfonds. Zudem ist eine Auswahl aus den besten Fonds aller Anbieter Pflicht. Sinnvollerweise nutzen Fondsberater dafür Kollege-Computer, um die riesige Menge an 5000 in Deutschland registrierten Fonds zu beherrschen. „Eine moderne technologische Ausstattung ist für einen guten Finanzberater entscheidend“, sagt BCA-Vorstand Ferdinand Haas. Optimal ist ein Online-Zugang für Kunden zu ihrem Depot.

Spannend wird für die Fondsberater-Szene das Jahr 2005. Dann tritt in Deutschland eine EU-Richtlinie in Kraft, die die Zulassung von Fondsvermittlern neu regelt. Freie Finanzberater müssen dann den aufwendigen Schritt zum registrierten Vermögensverwalter vollziehen. Wer dies nicht kann oder will, muss sich einem Verbund anschließen. Dann werden wieder viele Anleger Post von ihrem Berater auf neuem Briefpapier bekommen. **FIN**

Joachim Althof | joachim.althof@finanzen.net

Weitere Infos zum Thema: finanzen.net/fundresearch



„Ohne Software-Hilfe ist Fondsberatung heutzutage nicht mehr möglich.“

FERDINAND HAAS, Vorstand des Makler-Pools BCA

Renditekick für Realisten

Fondsdepot. Keine Chance für einen breiten Bullenmarkt sieht Sabri Ergin, Chef der Ergin Finanzberatung in München: „Ein Japan-Szenario mit Märkten, die unter hohen Schwankungen jahrelang seitwärts laufen, ist wahrscheinlich.“ Pfeiler eines langfristigen Fondsdepots sollten daher nicht die etablierten Börsen, sondern Rohstoffe und Schwellenländer sein. Die beiden Merrill-Lynch-Rohstoff-Fonds sind „eine Absicherung gegen Ereignisse wie Terroranschläge“, sagt Ergin. Außerdem nutzen damit Anleger die rapide steigende Nachfrage Asiens nach Rohstoffen aus, was zu steigenden Preisen nach dem Ende eines 20-jährigen Bärenmarktes führen wird. Ebenfalls als Gegengewicht zu den Bewegungen der Hauptmärkte Amerika und Europa fungieren der **TEMPLETON ASIA GROWTH** und der **ACM INDIAN LIBERALISATION**. „Indien gehört zu den am dynamischsten wachsenden Wirtschaften“, stellt Ergin fest. Außerdem habe das Land den Staatshaushalt vorbildlich saniert. Ein wichtiger Teil des Ergin-Depots ist der Offene Immobilienfonds **KANAM GRUNDINVEST**. Der weltweit gestreute Fonds ist seit seiner Auflage vor zwei Jahren der renditestärkste seiner Kategorie. Bei Crash-Gefahr an den Aktienmärkten empfiehlt Ergin, noch weiter in den Immo-Fonds umzuschichten. Infos: Tel. 089/54 88 66 54 oder www.ergin-finanzberatung.de. **FINANZEN-Fazit:** Sehr durchdachtes Depot mit realistischen Aussichten auf Gewinne. aj

Quelle: FINANZEN Fonds 09/2003

Pool oder Berater: Hier finden Sie Kontakte zu Fondsberatern und Vermögensverwaltern

Name	Geschäftsmodell	Informationen unter Internet: www. / Telefon
Advisor Tech	Dienstleister für Fondsberater	avisortech.de 069/75 93 86 77
BCA	Berater-Pool, breite Angebotspalette	bca.de 061 71/91 50 10
Dr. Jung & Partner	Berater-Pool, auf Fonds spezialisiert	dr-jung.de 089/69 35 3 0
Ergin Finanzberatung	Fonds-Vermögensverwalter	ergin-finanzberatung.de 089/54 88 66 54
Fondex	Fonds-Vermögensverwalter	fondex.de 089/24 26 80
Fund-Market	europaweit tätiger Fonds-Vermögensv.	fundmarket.net 089/44 46 97-0
Fund-Promoter	Berater-Pool, auf Fonds spezialisiert	fundpromoter.de 089/790 45 30
Moventum	Dienstleister für Fondsberater	moventum.de 08 00/66 83 68 86
Top Ten Investmentvermittlung	Berater-Pool, auf Fonds spezialisiert	topten-ag.de 09 11/180 10 00
VMZ	Fonds-Vermögensverwalter	vmz-online.de 02 21/35 02 60

Quelle: FINANZEN, Unternehmensangaben

Asien und Rohstoffe dominieren

Fonds	ISIN	Gewichtung
Nordea North Amer. Value	LU0076314649	20 %
Threadneedle Eur. Sel. Gr.	GB0002771169	15 %
Templeton Asian Growth	LU0029875118	10 %
JPMF Japan Equity	LU0053696224	10 %
ACM India Liberalisation	LU0047987325	5 %
Merr. Lynch World Gold	LU0052631609	10 %
Merr. Lynch World Mining	LU0090829564	10 %
KanAm grundinvest Fonds	DE0006791809	20 %

Quelle: Ergin Finanzberatung