

Nutzung von ETFs

Reicht ein Kompass oder braucht man ein Navigationsgerät?



Autor: Frank Frommholz, Hamburg
Honorarberater VDH
www.frank-frommholz.de
vertraulich@frank-frommholz.de

Indexfonds (ETF) werden von vielen Anlegern berechtigterweise als besonders modern und wegweisend bewundert: Sind sie doch kostengünstig, liquide und transparent. Leider hat sich aber eine Hoffnung in die neuen Handwerksinstrumente nicht erfüllt: Automatische und risikolose Geldvermehrung ohne Marktkenntnisse. Also, alles beim Alten oder doch eine Fortentwicklung durch ETFs? Früher reichte in freier Landschaft ein Kompass, später benötigte man eine Landkarte, heute muss man eine Route planen. Dafür benötigt man einen „Tourplaner“ (ob aus Fleisch und Blut oder Kunststoff und Chips), der den Weg nach den Bedürfnissen und Anforderungen des Reisenden aussucht, ohne dass er einen versteckten Umweg einbaut, um am eigenen Ladengeschäft vorbeizuleiten.

Wenn man als Anleger eine eindeutige, eigene Markteinschätzung hat, über einen ausgeprägten Erfahrungsschatz in der Geldanlage verfügt und die sonstigen

Verhältnisse soweit geordnet sind, dass keine zusätzlichen Risiken entstehen können, sind ETFs tatsächlich wie aus einer Zauberwelt: man kann aus Stroh Gold oder moderner ausgedrückt aus Gold Geld (oder noch mehr Gold) machen. Indexfonds können also dazu führen, dass man auf eine zusätzliche Beratung in Geldanlagedingen vollkommen verzichten kann. Es reicht dann ein begleitendes, regelmäßiges Studium der einschlägigen Zeitungen und Zeitschriften – eben der Blick auf den Kompass. Dann muss nur noch eine Abwicklungsplattform oder Bank, die gute Konditionen und eine schnelle Abwicklung bietet, gefunden werden. So können ETFs tatsächlich zu einer erheblichen Verbesserung und Verbilligung der Anlagemöglichkeiten für Privatanleger führen. Einzig die marktmanente Unsicherheit bleibt, ob die eigene Markteinschätzung tatsächlich auch von den Börsenteilnehmern geteilt wird, sprich, ob sich auch der erhoffte Kurserfolg einstellt.

Denn leider haben sich in der Historie schon viele vermeintlich Wissende geirrt. So hat doch um die vorletzte Jahrhundertwende herum ein Zeitgenosse behauptet, dass „die weltweite Nachfrage nach Kraftfahrzeugen eine Million nicht überschreiten wird – allein schon aus Mangel an verfügbaren Chauffeuren“. Die Fehleinschätzung löst heute beim Leser angesichts von aktuell über 600 Mio. Fahrzeugen ein mitfühlendes Schmunzeln aus, erstarrt aber zur Fassunglosigkeit, wenn man erfährt, wem dieses Zitat zugerechnet wird: Gottlieb Daimler.

■ Ich suche den Weg!

Die eingangs beschriebene Situation trifft aber sicherlich nur auf einen vergleichsweise kleinen Teil der Geldanlageinteressierten zu. Eine größere Anzahl verfügt über einen gewissen Erfahrungsschatz und über eher begrenzte Marktkennntnisse, kann daraus aber keine klare Zukunftsmeinung ableiten. Er braucht also zunächst eine zusätzliche Beratungsinstanz, die ihm hilft, sein Meinungsbild zu formen. Hierzu ist eine Auseinandersetzung mit privaten oder professionellen „Fachleuten“ notwendig. Wichtig ist bei der Hinzuziehung einer wie auch immer gearteten Fremdberatung unbedingt darauf zu achten, dass die Ratgebung entweder nachvollziehbar unabhängig ist oder man die Beratungsmotive eindeutig herauskristallisieren kann.

Dies fängt bereits im privaten Umfeld an, wenn ein vermeintlich todsicherer Geheimitipp eines guten Bekannten für einen kleinen Nebenwert und die dadurch ausgelösten Käufe nebst Kurssteigerungen zunächst erst mal die Taschen des Empfehlenden füllt. Bekanntermaßen ist auch eine nach außen hin kostenlose professionelle Beratung in aller Regel nicht kostenlos, sondern durch Umsatz- bzw. Provisionsinteressen getrieben. (Häufig: Kostenlos kommt teuer). Der Königsweg in der Einzelberatung ist immer die Beauftragung gegen Stundenhonorar bei gleichzeitigem Ausschluss möglicher späterer Provisionsflüsse an den Ratgeber. In anderen Ländern ist diese Vorgehensweise längst weit verbreitete

Praxis, in Deutschland primär zu finden beim HonorarberaterVDH®.

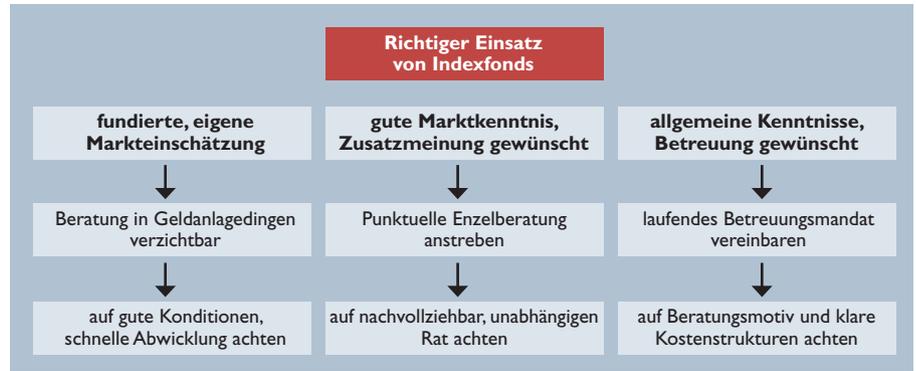
■ Ich suche jemanden, der den Weg kennt!

Eine dritte Gruppe, vermutlich der überwiegende Teil der Marktteilnehmer, verfügt bestenfalls über sehr allgemeine Kenntnisse, aber über keine gefestigte Marktmeinung. Die Vorteile von ETFs sind bekanntermaßen aber nur wirklich nutzbar, wenn die Erarbeitung einer tragfähigen Markteinschätzung gelingt. Der Autofahrer hat heute zeitgemäße Navigationssysteme, in der Geldanlage benötigt man den richtigen Beratungspartner. Empfehlenswert ist es, zunächst in einer vorgeschalteten Einzelbeauftragung zu prüfen, ob die Chemie mit dem Berater stimmt. Denn Wissen alleine genügt nicht, man muss auch miteinander harmonieren, sonst stellt sich bestenfalls etwas Erfolg ein, aber niemals Zufriedenheit. Anschließend kann dann ein laufendes Betreuungsmandat eingegangen werden. Auch hierbei ist entscheidend: Wie ist das Beratungsmotiv des Beraters? Dies ist entweder traditionell im Banken- und Sparkassensektor das Umsatz- und Provisionsinteresse oder zeitgemäßer die Honorierung des Zeitaufwandes, beispielsweise in der Honorarberatung. Ärgerlich und verwirrend ist die Vielzahl von Zwischenformen unter häufig falschem Deckmantel. Wer aber von vornherein auf Indexfonds ausgerichtet ist, wird eher eine honorarbasiertere Beratergruppierung ansprechen, da ETFs für provisionsgetriebene Vertriebe keine ausreichende finanzielle Basis ermöglichen. Eine weitere Alternative sind auch eher mathematisch ausgerichtete Lösungen einiger ETF-Dachfonds (u.a. Veritas, WKN: A0MKQL).

Wie fast immer, schützt die Klarheit in der Vertragsbeziehung vor späteren Problemen, insbesondere bezüglich der Kosten- und Motivstrukturen. Klar bedeutet aber nicht automatisch jederzeit fair und unproblematisch.

■ Entgelt für Weg-Bereiter!

Die vermeintlich kostenlose professionelle Beratung wird hier nicht thematisiert, einzig die Grundaussprägungen der Entgeltvereinbarungen:



- prozentuale Beteiligung
- Honorierung nach Aufwand
- Pauschalhonorar

Bei einem festen Abrechnungsprozentsatz des auf einem speziellen Konto/Depot eingebuchten Vermögens, konzentriert sich die Ratgebung und das finanzielle Beraterinteresse tendenziell auf dieses Volumen. Phasenweise sinnvollere Alternativen wie Festgelder, Versicherungsprodukte, Kapitalbeteiligungen usw. werden möglicherweise nicht wirklich unabhängig bedacht. Interessenkonflikte können so vorkommen.

Die auf den ersten Blick beste Lösung ist die Honorierung nach Aufwand. In der tatsächlichen Beraterpraxis führt die Abrechnung aber immer wieder zu Diskussionen über den gerechtfertigten Aufwand, beispielsweise bei neuartigen Produkten/Themen: Welcher Aufwand ist noch eigene Beraterfortbildung und welcher ist schon abrechenbare Kundenbetreuung. Je nach wirtschaftlicher Situation des Beraters könnten auch finanzielle Eigeninteressen bei der Rechnungsstellung möglich sein. Auf beiden Seiten bleibt gelegentlich ein ungutes Gefühl. Eine Abrechnungsart die klar, aber nicht zwangsläufig problemlos ist.

■ Wegzoll oder PKW-Maut?

Wünschenswert wäre ein eindeutig definiertes Kostenermittlungsmodell, eine verbindliche Honorarordnung, wie es sie in anderen Berufen und Bereichen (u.a. LKW-Maut) bereits gibt. Erfolgversprechende Gespräche hierüber werden vom Verbund Deutscher Honorarberater (VDH) mit dem zuständigen Bundesministerium geführt.

Es gibt aber bereits heute Honorarberater, die eine Gesamtbetreuung differen-

ziert nach den tatsächlichen Verhältnissen aufwand-, anzahl- und volumengewichtet höchst individuell kalkulieren. Am Ende steht dann ein jederzeit wiederholbares Pauschalhonorar, das je nach gewünschtem Servicelevel noch variiert werden kann. Pauschalen sind nie zu allen Zeiten gerecht, aber verlässlich und klar. Die Erfahrung zeigt, dass sich Vor- und Nachteile im Laufe einer Zusammenarbeit wieder ausgleichen.

Es ist wie beim Auto fahren: wenn man die Stadt gut kennt und ein sicherer Autofahrer ist, braucht man kein Navigationssystem. Ansonsten ist ein guter Beifahrer und/oder elektronische Hilfe unverzichtbar.

Pauschalhonorar Betreuungsphase

In den so genannten Honorarkalkulator werden die Vermögensverhältnisse des Mandanten eingepflegt (ohne privatgenutzte Immobilie).

Aufgrund langjähriger Erfahrungen werden jeder Vermögensklasse bestimmte Aufwandsfaktoren zugeordnet, die individualisiert werden durch Anzahl- und Volumenkoeffizienten. Nach mandantenseitiger Bestimmung des gewünschten Servicelevels wird so ein objektivierbares, monatliches Pauschalhonorar ermittelt.

Bei einem konservativ ausgerichteten Depot von beispielsweise 200.000€ führt dies zu einem monatlichen Pauschalbetrag inklusiv aller Bankkosten von ca. 150€. Deutlich reduzierend wirken dann zudem noch die Rückvergütungen von Bestandsprovisionen und die steuerlichen Effekte bei der obligatorischen Betreuung im Rahmen des Nettoprinzip VDH®.