

100 Prozent: Das echte Nettoprinzip®!

Mehr kann für den Verbraucher nicht getan werden.

Mit der Marke und dem Begriff „Nettoprinzip®“ etabliert sich in Deutschland eine Definition von Lösungen für Honorarberater. Das Nettoprinzip® ist für echte Honorarberater eine elementare Grundlage, wenn es um die Beschaffungskosten und Kalkulation von Produkten geht. Darüber hinaus schafft es erhebliche Wettbewerbsvorteile für Berater.

Beim Nettoprinzip® handelt es sich um ein revolutionäres Gebührenmodell im Finanzmarkt. Es versetzt den Berater und dessen Kunden in die Lage, die gesamte Beratung und deren Abwicklung mit nur einem einzigen Gebührensatz, dem Beratungshonorar, abzubilden. Das ist einmalig! Warum?

Beginnen wir mit dem Wertpapierbereich. Dem deutschen Wertpapierkunden wurden bisher zahlreiche Rendite mindernden Gebührenbelastungen bei Finanzprodukten und deren Verwaltung berechnet. Das Nettoprinzip® macht damit Schluss. Dem Kunden werden keine Gebühren mehr von der Bank, beispielsweise für die Depotführung, Provisionen oder Wertpapierhandelskosten (außer fremde Spesen, z.B. Börsengebühren) berechnet. Der Verbraucher erhält statt dessen entweder von seinem Berater als Abrechnungsstelle oder direkt auf sein Konto bei der Verwahrstelle alle von der Bank vereinnahmten Provisionen vollständig und zu 100% erstattet. Wichtig in diesem Zusammenhang ist, dass die Bank keine Anteile einbehält. Diese auch Kickbacks genannten Provisionen betragen zum Teil mehr als 1% des Vermögens pro Jahr. Sie resultieren aus den Erstattungen aus den Verwaltungskosten, beispielsweise von Investmentfonds. Auch der Kauf von preiswerten Exchange Traded Funds (ETF) wird dem Kundendepot nicht mehr mit Handelskosten belastet.

■ Nur ein Kostenfaktor: Die Beratungsleistung

Der Kunde bezahlt beim Nettoprinzip® ausschließlich die Beratungsleistung. Die Beratungs- und Betreuungskosten liegen in der Regel bei etwa 1,5% p.a. – ein Kunde mit 100.000 Euro Vermögen kann hier zum

Beispiel bei einem Stundensatz von 150,- Euro pro Stunde 10 Stunden beraten werden – auf das betreute Vermögen. Mit diesem Modell entfallen folgende Kosten, die bei traditionellen Bankmodellen üblich sind:

- Sämtliche Depotgebühren, durchschnittlich etwa 50 Euro p.a.
- Wertpapierhandelskosten, i.d.R. zwischen 20 Euro und 90 Euro für Kauf und Verkauf von Wertpapieren
- Alle Ausgabeaufschläge, i.d.R. zwischen 3 und 5% auf die Anlagesumme
- Volumenabhängige Bankvergütungen

Darüber hinaus erhält der Kunde eine vollständige Erstattung aller Kickbacks, i.d.R. zwischen 0,10% und 1% p.a. auf das Wertpapiervermögen.

Für den Berater und den Mandanten zählt ausschließlich die Beratungsleistung, ohne jeglichen Anreiz ein Produkt zu verkaufen. Intransparente Gebühren- und Vergütungsstrukturen gehören der Vergangenheit an. Der Anleger kann in seinem Beratungsvertrag exakt und auf einem Blick sämtliche Kosten erkennen.

Das Nettoprinzip® ermöglicht dem Honorarberater und seinem Kunden eine völlig transparente Abwicklung, ohne die sonst üblichen offenen und verdeckten Kosten für Dritte. Die Leitlinien der Honorarberatung werden damit zu 100% sichergestellt.

■ Es gibt keine Alternative

Auch Finanzplaner, die nur beraten und keine Produkte vermitteln, entlasten mit dem Zusatz-Service der Lösungsbeschaffung die Anleger erheblich. Manchmal trifft man bei diesen Finanzplanern auf das Argument: „Ich berate nur und schicke meine

Kunden dann zu einer Direktbank“. Diese Lösung entlastet den Mandanten jedoch nicht von Kickbacks und oft teuren Transaktionsgebühren für Börsenorder. Damit ist dieser Weg meist nur die zweitbeste Wahl.

„Für den Berater und den Mandanten zählt ausschließlich die Beratungsleistung, ohne jeglichen Anreiz ein Produkt zu verkaufen. Intransparente Gebühren- und Vergütungsstrukturen gehören der Vergangenheit an. Der Anleger kann in seinem Beratungsvertrag exakt und auf einem Blick sämtliche Kosten erkennen.“

Auch zu den zwischenzeitlich von vielen Pools angebotenen „Honorarmodellen“ grenzt sich das Nettoprinzip® deutlich und gravierend ab. Die Abwicklung über die meisten Maklerpools ist nicht zu 100% provisionsfrei möglich. Das Geschäftsmodell fast aller Pools zeichnet sich durch eine Beteiligung an Honoraren, Ausgabeaufschlägen und Anteilen an Kickbacks aus. Diese Anteile betragen zwischen 5% und oft mehr als 20% der von den Depotbanken ausbezahlten Provisionen, die wiederum selbst an den Provisionen bis zu 20% Anteil einbehalten. So liegen beim Nettoprinzip® die Provisionserstattungen, die an den Kunden beispielsweise für den Black Rock World Mining erstattet werden können, bei bis zu 1,05% p.a. Bei den großen Maklerpools beträgt diese Erstattung etwa zwischen 0,50% und 0,70% p.a. (Quelle: Fondsprofessionell 2/2009). Für den Anleger bedeutet dies durch das Nettoprinzip® einen Mehrgewinn von bis zu 0,55% p.a. oder ein genau um diesen Betrag verringertes Honorar.

■ **Immer die besseren Konditionen**

Im Schnitt schneiden die Konditionen beim Nettoprinzip® etwa 30% bis 40% besser ab. Ein weiterer Vorteil des Nettoprinzips® liegt in der Abgeltungssteuer mindernden Honorarzählung. Bei einer so genannten All-in-fee, bei der alle Bestandteile für Beratung, Transaktionskosten und Depotgebühren enthalten sind, kann der Mandant bis zu 50% des Honorars als Transaktionskostenanteil steuerlich geltend machen. Ein weiterer unschätzbare Wettbewerbsvorteil des Honorarberaters! Wer im Wertpapiersegment dieses Modell nicht nutzt, vergibt wertvolle Rendite steigernde Möglichkeiten.

■ **Das Nettoprinzip® bei Versicherungen**

Kommen wir zu dem Bereich der Versicherungslösungen. Auch hier bringt das Nettoprinzip® signifikante und erstaunlich hohe Vorteile. Beleuchten wir ein Beispiel aus dem Fondspolicensegment.

Fondsgebundene Versicherungen sind ein geeignetes Beispiel für die Intransparenz der Zahlungsströme. Die VVG-Reform und die damit verbundenen Transparenzgesetze offenbaren bei genauerer Betrachtung eine für den Versicherungsnehmer nachteilige Regelung. Auf der einen Seite sollen zwar die Versicherungskosten ausgewiesen werden, auf der anderen Seite müssen jedoch die Kapitalanlagekosten nicht offengelegt werden. Dies führt dazu, dass Anbieter erhebliche mit der Anlage zusammenhängende Kosten verschleiern können. Zwar müssen nach der Finanzmarktrichtlinie MiFID alle Provisionen offengelegt werden, allerdings ist dies gerade bei fondsgebundenen Versicherungen nicht der Fall. So geschieht es, dass vermeintlich kostengünstige Versicherungen Modellrechnungen zeigen, die absolute Spitzenwerte aufweisen. Bei genauerer Betrachtung eines sachkundigen Beraters entpuppt sich diese Rechnung jedoch als absolute Mogelpackung. Die Versicherungskosten werden auf ein Minimum reduziert, gleichzeitig finanziert das Versicherungsunternehmen sich aus den Kickbacks der enthaltenen Investmentfonds.

Was macht das Nettoprinzip® im Versicherungssegment anders? Zunächst einmal stellt sich die Frage, was ist ein Honorartarif?

Honorartarife haben

- Kein freies Bestimmungsrecht über die Höhe der Courtage/Provision (sog. Nettoisierungen oder Nettotarife)
- Keine Provisionen (so genannte Alpha-Kosten)
- Keine mit der Courtage/Provision zusammenhängende Kosten

Beim Nettoprinzip® kommt ein elementarer Bestandteil hinzu. Die vollständige Erstattung der Kickbacks und sonstigen Vergütungen durch Dritte. Diese fließen zu 100% dem Kundenkonto zu. Ein Beispiel soll diesen verbraucherfreundlichen Vorteil verdeutlichen.

Risikolose Mehrrenditen

Beispiel 1: Ein 30-jähriger Mann investiert 30 Jahre lang 250,00 monatlich in ein gemischtes Depot bestehend aus fünf Investmentfonds verschiedener Assetklassen. Diese bestehen beispielhaft aus Immobilien- (CS Euroreal), Gold- (DWS Gold plus), Renten- (Allianz DIT Euro Rentenfonds K), Aktien- (Fidelity European Growth) und Geldmarktfonds (Assenagon Primus Euribor) zu je gleichen Anteilen (je 20%). Es wird eine Rentengarantiezeit von 5 Jahren vereinbart.

Bei einer Wertentwicklung von 0%p.a. beträgt die zusätzliche Ablauleistung aus den Erstattungen der Provisionen aus den Investmentfonds 16.724 Euro, bei 3% p.a. 24.299 Euro, bei 6% p.a. 37.158 Euro und bei 9% p.a. 59.696 Euro. Und dabei handelt es sich um eine risikolose Mehrrendite und um Geld, dass der Versicherungsnehmer sonst nie zu Gesicht bekommen hätte.

Die Rendite beträgt demnach in diesem Beispiel nach Versicherungskosten und vor Fondskosten bei

0% Wertentwicklung	+0,44% p.a.
3% Wertentwicklung	+3,19% p.a.
6% Wertentwicklung	+5,92% p.a.
9% Wertentwicklung	+8,63% p.a.

Der Reduction in Yield (= nach Versicherungs- und nach Fondskosten) beträgt bei

0% Wertentwicklung	0,38% p.a.
3% Wertentwicklung	0,59% p.a.
6% Wertentwicklung	0,75% p.a.
9% Wertentwicklung	0,86% p.a.

(Berechnungen: www.ita-online.info)

Beispiel 2: Ein 30-jähriger Mann investiert in einen Rürup-Vertrag 20.000 Euro. Das Depot ist identisch mit dem vorhergehenden Beispiel.

Bei einer Wertentwicklung von 0% p.a. beträgt die zusätzliche Ablauleistung aus den Erstattungen der Provisionen aus den Investmentfonds 6.198 Euro, bei 3% p.a. 10.897 Euro, bei 6% p.a. 20.397 Euro und bei 9% p.a. 40.024 Euro.

Die Rendite beträgt demnach in diesem Beispiel nach Versicherungskosten und vor Fondskosten bei

0% Wertentwicklung	+0,44% p.a.
3% Wertentwicklung	+3,18% p.a.
6% Wertentwicklung	+6,03% p.a.
9% Wertentwicklung	+8,94% p.a.

Der Reduction in Yield (= nach Versicherungs- und nach Fondskosten) beträgt bei

0% Wertentwicklung	0,37 % p.a.
3% Wertentwicklung	0,63 % p.a.
6% Wertentwicklung	0,78 % p.a.
9% Wertentwicklung	0,87 % p.a.

(Berechnungen: www.ita-online.info)

Diese Werte, basierend auf dem Nettoprinzip®, sind einzigartig im deutschen Fondspolicenmarkt.

Die hier gerechnete Police ist mit aktiven Fonds durch die Zusatzrendite aus der vollständigen und bedingungsgemäß garantierten Rückerstattung der Kickbacks auf einem Niveau, wie es sonst nur börsengehandelte Indexfonds ermöglichen. Wer auf diese setzen möchte, hat bei dieser Fondspolice die Auswahl aus über 80 Exchange Traded Funds, die in verprovisionierten Produkten im Markt üblicherweise nicht angeboten werden.

■ **Nettoprinzip®: Grundsätzlich ein Mehr an Rendite**

Die Erstattung der Kickbacks erfolgt beim Nettoprinzip® in den Versicherungsbedingungen garantiert. Die jeweils aktuell gültigen Kickbackzahlungen an den Versicherungsnehmer erfolgen einen Börsentag Valuta nach Eingang beim Versicherungsunternehmen.

Angemerkt sei an dieser Stelle: In den Bereichen Beteiligungen und Finanzierungen profitieren Verbraucher gleichermaßen vom Nettoprinzip®. Auch hier existiert eine vollständige Transparenz und 100% provisions- und margenfremde Lösungsbeschaffung.

Netto ist also nicht immer Netto. Wenn zwischen dem Produkthersteller und dem Anleger, wie im Wertpapiersegment noch einige „Zwischenstationen“ angesiedelt sind, führt dies zu erheblichen Nachteilen für den Kunden. Selbst die günstigste Direktbank kann diesen Nachteil nicht aufheben – sie lebt von Kickbacks und Provisionen. Im Versicherungssegment bedeutet das Nettoprinzip® bedingungsgemäß garantierte Provisionsfreiheit und 100% Transparenz.

Jeder Euro, den der Anleger oder Versicherungsnehmer nicht bezahlen muss, ist ein Mehr an Rendite.

Autor: Dieter Rauch