

Anlageberatung in der Direktbank ist kein Widerspruch

Von Jan Enno Einfeld



Bildquelle: Gerd Altmann, pixelio.de

Seit 2009 läuft die Regulierungsoffensive bei der Finanzberatung. Die Beratungsprotokolle haben jedoch bisher nicht viel gebracht, und nur wenige Bankkunden wollen für Beratung zahlen. Auch bei der Comdirect haben sich erst 2 000 Kunden für die seit 2009 angebotene Beratung entschieden. Hier sieht der Autor noch Wachstumspotenzial. Denn das Modell habe gezeigt, dass direktbankfähige Beratung, die die Erfahrung eines Beraters mit der Neutralität einer softwarebasierten Lösung koppelt, möglich ist. Im Vergleich dem Ansatz klassischer Filialbanken sei die „Anlageberatung Plus“ für den Kunden sogar günstiger. Red.

Anleger stehen vor einem Problem: Wer aktuell auf klassische Sparprodukte wie Tages- oder Festgeld setzt, dem verhagelt die Niedrigzinsphase die Bilanz: Das, was unter dem Strich an Rendite übrigbleibt, wird von der Inflation gleich wieder aufgefressen. Das Ergebnis ist womöglich eine Negativrendite. Vermögensaufbau geht anders.

Wollen Privatanleger auf lange Sicht ihr Vermögen nicht vernichten, gibt es daher derzeit kaum echte Alternativen zu einem Investment am Kapitalmarkt. Die Assetklasse Wertpapiere bietet zumindest die

Chance auf attraktive Renditen und ist daher ein wichtiger Baustein für den Vermögensaufbau und die Altersvorsorge. Und: Das Umfeld zeigt sich momentan besonders günstig: Der deutsche Leitindex Dax legte im Jahr 2012 fast 30 Prozent zu – die 8 000er Marke scheint greifbar.

Dennoch verharren die Deutschen in ihren alten Mustern. Negativerinnerungen haben sich eingebrannt. Und viele derjenigen, die investiert sind, laufen Gefahr, in typische Anlegerfallen zu tappen. Nur einige Beispiele: Die Zusammenstellung des Depots ist meist das Ergebnis spontaner Entscheidungen, eine auf das individuelle Risikoprofil abgestimmte Diversifikation oder Anlagestrategie eher selten zu erkennen. Verlustbringer werden zu lange mitgeschleppt, und in guten Phasen wird zu schnell verkauft.

Mehr Regulierung heißt nicht bessere Beratung

An guter Beratung führt also kein Weg vorbei. Und gute Beratung heißt vor allem unabhängige Beratung. Allerdings sind nur

wenige Bankkunden bereit, dafür zu bezahlen. Sie glauben nach wie vor, Beratung sei zum Nulltarif zu haben. Neun von zehn Bundesbürger sind der Meinung, die Beratung bei ihrer Bank oder Sparkasse sei kostenlos. Das hat eine repräsentative Umfrage des Instituts für Management- und Wirtschaftsforschung im Auftrag von Comdirect ergeben. Diese Verbraucher bedenken nicht, dass eine vermeintlich kostenfreie Beratung sich nicht nur an ihren Wünschen und Bedürfnissen orientiert, sondern unter Umständen auch die Provisionserlöse des Beraters mit in die Kalkulation einbezieht.

Um Abhilfe zu schaffen, ist seit dem Jahr 2009 eine regelrechte Regulierungsoffensive im Gang. Ziel aller Bemühungen ist es, die Qualität der Beratung zu verbessern und die Transparenz für den Kunden zu erhöhen. Der Bankkunde soll wissen, welche finanziellen Anreize der Berater durch den Verkauf eines bestimmten Produkts hat. Im Jahr 2010 wurden Beratungsprotokolle eingeführt – der Erfolg ist bislang allerdings überschaubar: Laut einer im Dezember 2012 veröffentlichten Studie des Bamberger Finanzwissenschaftlers Andreas Oehler verlieren die Deutschen bei der privaten Altersvorsorge jährlich rund 50 Milliarden Euro, weil sie falsch beraten werden.

Fest steht: Banken und Kunden sind gleichermaßen angehalten, ihre Hausaufgaben zu machen. Das bedeutet nicht, dass

Zum Autor

Jan Enno Einfeld ist Leiter Anlageberatung bei der comdirect bank AG, Quickborn.

es zwingend nur die eine (provisionsbasierte) oder die andere (unabhängige) Beratung geben kann oder soll. Es ist aber wichtig, dass Anleger die Unterschiede zwischen beiden Ansätzen kennen und dass sie die Möglichkeit haben, bewusst zu wählen. Die Banken sind gehalten, die Kosten für ihre Beratungsleistung transparent zu machen und niedrig zu halten – ein Vorteil für Direktbanken.

Berater-Expertise mit Software-Neutralität gekoppelt

Beratung bei einer Direktbank – das mag zunächst widersprüchlich klingen. Ist es aber nicht, denn die direktbankfähige Beratung bei Comdirect bietet das, was Anlegern bei der Geldanlage wichtig sein sollte: professionelles Anlagemanagement, konsequentes Risikomanagement und faire Konditionen. Mit Anlageberatung Plus wurde ein Modell entwickelt, das die Expertise eines Beraters durch die Neutralität und Genauigkeit einer Software ergänzt.

Der Beratungsprozess gliedert sich in drei Schritte: das Erstgespräch, den eigentlichen Beratungsprozess sowie die permanente Überwachung des Portfolios.

Beim Erstgespräch klären Berater und Kunde gemeinsam die individuellen Bedürfnisse und Anlageziele. Ergebnis dieses Erstgesprächs können bereits konkrete Maßgaben zur Anlagestrategie des Kunden sein, etwa Ober- und Untergrenzen für bestimmte Assetklassen, der Ausschluss von Investments in bestimmte Währungsräume oder der Fokus auf einzelne Wertpapiere oder Wertpapierarten.

Im zweiten Schritt werden die Anlagestrategie sowie die Anforderungen und Präferenzen des Kunden in ein softwarebasiertes System eingegeben, das aus den vorgegebenen Parametern ein optimales Portfolio zusammenstellt. Das bedeutet nicht, dass der Berater von nun an nicht mehr sichtbar ist. Im Gegenteil: Der persönliche Kontakt zum Kunden ist wichtig,

um jeden Kunden kümmert sich ein festes Team von Beratern. Der Berater ist Bindeglied zwischen Software und Kunde – nur er kann die Wünsche und Bedürfnisse des Systems in Einklang bringen. Der Vorteil: Es handelt sich um eine Kombination aus menschlicher Erfahrung und mathematischer Intelligenz.

Das daraus resultierende Portfolio ist die Basis für alle künftigen Beratungen und Empfehlungen. Empfohlen werden aus einem Universum von etwa 9 000 Titeln Produkte, die zum jeweils individuellen Anlageprofil des Kunden passen – und nicht solche, die am meisten Provision abwerfen.

Transparentes Preismodell

Basis hierfür ist eine offene Produktarchitektur und ein transparentes Preismodell: Der Kunde zahlt pro Monat 0,05 Prozent des durchschnittlichen Anlagevolumens, mindestens aber 24,90 Euro. Sollten Vertriebsprovisionen erzielt werden, werden sie dem Kunden erstattet. Sämtliche Ausgabeaufschläge entfallen. Darüber hinaus beziehen die Berater ein festes Gehalt, das unabhängig von Umsätzen bezahlt wird.

Dieses Modell führt nicht nur dazu, dass Beratung unabhängig erfolgt, es rechnet sich zudem für die Anleger: Bei einer Anlagesumme von 30 000 Euro und dem Risikoprofil „Wachstum“ können Anleger im Vergleich zu Angeboten klassischer Filialbanken jährlich mehr als 300 Euro sparen, was einem Prozent zusätzlicher Rendite gleichkommt.

Der langfristige Vermögensaufbau steht im Mittelpunkt. Mit einer einmaligen Beratung und Aufstellung des Portfolios ist es deshalb nicht getan. Der dritte Schritt des Prozesses ist daher die laufende Überwachung der Kundenportfolios. Alle Portfolios werden börsentäglich softwaregestützt daraufhin überprüft, ob sie innerhalb der vereinbarten Anlagestrategie liegen. Sollte dies nicht mehr der Fall sein, erhält der Kunde automatisch eine Benachrichtigung. Dieses konsequente und systematische Anlagemanagement hilft dabei, eventuelle Risiken des Depots frühzeitig zu erkennen und zu minimieren.

Im Jahr 2009 gestartet, nutzen inzwischen rund 2 200 Kunden die Anlageberatung Plus. Keine Frage: Hier gibt es Wachstumspotenzial – die Honorarberatung ist in Deutschland gegenwärtig ein Nischenmarkt. Mit dem Modell hat sich die Bank aber vorausschauend positioniert. 2013 als Direktbank eine Geldanlageberatung mit Honorarpreismodell anzubieten ist etwa so, wie 1985 ein Elektroauto mit Brennstoffzelle als Ladegerät verkaufen zu wollen. Gute, nach vorne gerichtete Ideen setzen sich durch. Und klar ist: Banken wie Anleger müssen umdenken. Das ist ein langwieriger Prozess, der sich aber lohnen kann.

Gefragt ist Transparenz, Ehrlichkeit und Aufrichtigkeit. Werte also, die erst allmählich Wirkung entfalten und so das Image der Branche stabilisieren und verändern können. Auf Banken- wie auf Kundenseite also gilt: Entscheidend ist das langfristige Ziel – Vertrauensaufbau auf der einen, Vermögensaufbau auf der anderen Seite.

Unser Termin 2013 für Sie



34. bank und markt Privatkundenforum

am 25. September 2013

Steigenberger Hotel Metropolitan, Frankfurt am Main