

DIE ZEIT

Beratung nach Schema F

Banken verwalten inzwischen auch kleinere Vermögen. Doch eine individuelle Betreuung ist selten. Und die Kosten sind hoch.

Von Nadine Oberhuber

Mit Vermögensverwaltern ist es nicht anders als mit Delikatessen: Die teuersten sind nicht immer die besten – an Austern hat sich schon mancher den Magen verdorben. Bei Tests der Verbraucherschützer schneiden die Verwalter mit niedrigen Gebühren häufig sogar besser ab als ihre teuren Kollegen. Selbst namhafte Banken kümmern sich oft nur unzureichend um private Vermögen. Von begüterten Kunden wird zwar gern viel Geld kassiert, doch dafür bekommen sie trotzdem das, was auch Otto Normalklient kauft: Produkte von der Stange.

»Gerade die Leute mit mittlerem Vermögen müssen oft als Beutemasse für verkaufssagile Banken erhalten«, kritisiert Hans-Kaspar von Schönfels, Herausgeber eines Infodienstes, der auf Finanzdienstleistungen für Besserverdienende spezialisiert ist und entsprechende Angebote testet. Da werde »die Unwissenheit der Menschen schamlos ausgenutzt«. Und ehe der Kunde sich versieht, hat der Verwalter ihn klammheimlich enteignet – um ein beachtliches Stück seines Vermögens.

Gute und günstige Vermögensverwalter und -berater zu finden ist vor allem für Menschen mit mittlerem Vermögen schwer. Für diejenigen also, bei denen es »nur« um Beträge ab 200.000 bis 300.000 Euro geht. Diese Gruppe der Wohlhabenden gehörte bisher nicht zur Klasse der Beratungsbedürftigen. Ein Vermögen fing für Berater erst ab einer Million Euro an, bei manchen Instituten deutlich darüber. Für sechsstellige Summen legte kaum einer eine Excel-Tabelle an. Doch viele sind dabei, ihre Grenzen nach unten zu verschieben. »Der Markt ist in Bewegung, und die Tendenz geht deutlich in Richtung Kunden, die weniger als eine halbe Million Euro mitbringen«, beobachtet Marcus Schehr, Banking-Analyst bei der Unternehmensberatung Steria Mummert.

Schätzungen besagen, dass gut eine halbe Million Deutscher schon über eine Million Euro an Geldvermögen besitzt – ohne Immobilien. Wie viele bereits mehr als 250.000 Euro angesammelt haben, wagt niemand verlässlich zu sagen, aber es dürften weit mehr als eine Million Bundesbürger sein. Wer die für sich gewinnt, kann gutes Geld machen. Banken beziffern den Markt der Vermögensverwaltung auf 30 Milliarden Euro allein in Deutschland. Das ist wohlgemerkt nicht die Anlagesumme, sondern das, was die Verwalter dabei an Provisionen und Gebühren einstreichen können.

Was aber die Kreditinstitute, die rund 300 unabhängigen Vermögensverwalter und Tausende freier Berater der Mittelschicht unter den Vermögenden zu bieten haben, sind dann eben doch oft nur Standardlösungen fürs Depot. Während sich kleinere Verwalter noch mehr Mühe geben, betreuen besonders die Universalbanken mittlere Summen nach Schema F – wie Fondsdepots. Und da hat der Kunde gerade mal die Wahl zwischen dem konservativen, dem ausgewogenen oder dem chancen- beziehungsweise risikoreichen Depot. An solchen Produkten ist grundsätzlich zwar nichts auszusetzen, aber den persönlichen Bedürfnissen von Zahnärzten oder Firmenlenkern, jungen Erben oder älteren Witwen entsprechen sie nicht. Doch mehr Individualität könnten Anleger in dieser Größenordnung nicht erwarten, heißt es oft.

Um einen guten Fonds auszusuchen, braucht man in der Regel keine Beratung. Fondstests kann man in jedem Wirtschaftsblatt nachlesen. Und wer die Produkte selbstständig über Direktbanken kauft, spart zudem noch viel Geld. Allein der fünfprozentige Ausgabeaufschlag, den Filialbanken für Aktienfonds einbehalten, macht bei einer Anlagesumme von 300.000 Euro schon 15.000

Euro aus. Dazu schlagen noch Provisionen für Depotumschichtungen zu Buche oder Flat Fees – also Pauschalgebühren. Die haben zwar den Vorteil, dass der Anleger genau weiß, was er zahlt, egal, wie oft das Depot verändert wird. Doch läuft er damit Gefahr, dass sein Berater allzu faul wird und notwendige Umschichtungen unterbleiben, weil die Bank ohnehin kassiert.

Der Hauptkritikpunkt an der Branche sind die Kosten. Hans-Kaspar von Schönfels, der sich gern als Vermögensschützer bezeichnet, legt immer wieder den Finger in diese Wunde. Er hat die Kostenquote vieler Verwalter errechnet: Sie reicht von unter zwei Prozent der Anlagesumme – das sind die guten – bis zu fünf Prozent Provision, zuzüglich versteckter Kosten. Bei solchen Ausmaßen spricht von Schönfels gern vom »Enteignungskoeffizienten«, den sich selbst Großbanken genehmigen.

Dass nicht nur bei der Verwaltung mittlerer Vermögen die Qualität oft niedrig ist und die Kosten hoch sind, ist da nur ein schwacher Trost. Selbst bei Privatbanken, die millionenschwere Kunden betreuen, lässt die Bedienung zu wünschen übrig. Die meisten erzählen ihren Privatklienten nicht einmal, welche Produkte sie ihnen ins Depot legen. Branchenkenner schätzen, dass rund 40 bis 60 Prozent der Produkte, die Vermögensverwalter ihren Kunden verkaufen, bankeigene Fonds oder Zertifikate sind. So verdienen die Geldhäuser gleich mehrfach an ihren Kunden.

Hier wird ein weiteres Problem der Branche sichtbar: Die meisten Berater werden nach Umsatz bezahlt. Würde ihre Vergütung stattdessen am Beratungserfolg und an der Performance für den Kunden bemessen, sähen die Depots vermutlich etwas anders aus.

Allzu häufig besteht der Unterschied zwischen dem Schalterverkäufer und dem Privatkundenbetreuer einer Bank nur in der Marke ihrer Anzüge. Die feinen Privatbanken machen da keine Ausnahme. Mehr als 80 Prozent der Kunden klagen über mangelnde Betreuung, hat eine IBM-Studie zur Servicequalität von Privatbanken herausgefunden. Drei von vier Befragten wünschen sich, dass die Vermögensverwalter sich mehr für ihre individuellen Wünsche interessieren.

Das Ideal der Kunden ist ein Finanzbutler, der alles für sie regelt, den Zugriff des Finanzamtes begrenzt, künftige Erbschaftsfragen in die Planung einbezieht oder ein pfändungssicheres Altersvermögen für Unternehmer aufbaut. Davon ist die Branche aber weit entfernt. Viele Geldhäuser scheinen ihre Kunden stattdessen eher wie Lakaien zu behandeln. Doch lange können die Banken voraussichtlich nicht mehr so mit den Kunden umspringen. Der Markt ist größer, aber auch härter geworden, und die Kunden sind schneller als in früheren Zeiten dazu bereit, die Bank zu wechseln.

Anders als durch Eigeninitiative ist es kaum möglich, den besten Verwalter zu finden – egal, ob es sich um sechs- oder achtstellige Summen handelt. Der beste Weg ist es, sein Vermögen auszuschreiben und Angebote einzuholen. Das wagen die wenigsten Kunden, aber es lohnt sich, weil guter Rat nicht teuer sein muss. Und wenn die Konditionen dann auf dem Tisch liegen, sollten die Anleger im persönlichen Gespräch feilschen, feilschen und nochmals feilschen. Eine Bank, die mit 2,0 Prozent Gebühren ins Rennen gehe, lasse sich bis auf 0,8 Prozent runterhandeln, sagen Experten wie von Schönfels. In den Kosten für die private Vermögensverwaltung steckt nämlich vor allem eines – viel Luft.

DIE ZEIT, 29.11.2007 Nr. 49

49/2007