

Machen ETF's Berater überflüssig?

Klassische, primär provisionsorientierte Finanzberatung hat in der gegenwärtig häufig praktizierten Form ausgedient. Intelligent zusammengestellte ETF-Produkte können diese Funktion zum Teil übernehmen. Flankierend ist ein professioneller Gedankenaustausch gegen Honorar anzuraten, um individuelle Sondersituationen/Anpassungsvorgänge zu beleuchten. Prozesse, die eher einen Mentor, als einen Finanzberater erfordern.



Autor: Frank Frommholz,
HonorarberaterVDH

In vielen Bereichen des täglichen Lebens kommt man nicht auf die Idee, von Beratern zu sprechen: Im Autohaus, beim Bäcker oder im Kaufhaus spricht man von Verkäufern. Bei einem Arzt oder Architekten wiederum hat man nicht sofort den passenden Begriff parat. Geläufiger sind da schon Erziehungsberater, Schuldnerberater, Rentenberater, aber auch Bankberater, Finanzberater, zunehmend auch Honorarberater.

Ist der Ruf erst einmal ruiniert ...

„Finanztest“ hat in der letzten Ausgabe die Banken getestet und kommt zu der erschütternden Erkenntnis: „Ein Jahr nach Lehman ist die Beratung der Banken noch so schlecht wie ihr Ruf.“ Dieses Statement beinhaltet zweierlei: Erstens, die Einschätzung vieler Verbraucher zur Beratungsqualität in Banken war schon längere Zeit schlecht und zweitens hat sich hieran bis zum heutigen Tage nichts geändert. Braucht man dann überhaupt noch eine Finanzberatung? Dafür muss man zunächst hinterfragen, was sich hinter dem allgemeinen Begriff „Beratung“ eigentlich versteckt. Ratgebung, Expertenwissen, Besprechung, Aufklärung, Lösungsalternativen werden häufig assoziiert.

... lebt es sich ganz ungeniert.

Woraus haben Mitarbeiter der Banken jahrzehntelang die Legitimation für die

Beraterhoheit genommen? Aus der langen Ausbildung, aus dem fundierten Einblick in komplizierte und neuartige Zusammenhänge, aus der Nähe zu Wissenden und Experten und vor allem aus der zugeordneten Kompetenz, dies alles sinnvoll zu verknüpfen.

Die Motivfrage wird erst in den letzten Jahren zunehmend kritisch gestellt. Die Generation 50Plus ist in einem Bewusstsein erzogen worden, dass eine Bank einen, zu der jeweils geschilderten Kundensituation, passenden Rat gibt und das entsprechende Produkt gewissenhaft aus sucht.

Dass daran dann auch verdient wird, wurde, genau wie bei einem Arzt, stillschweigend akzeptiert, nicht aber als primäres Ziel identifiziert. Genauso wenig, wie man das Zitat über den „ruinierten Ruf“ eindeutig Busch oder Brecht zuordnen kann, kann man heute feststellen, ab wann sich die Einstellung zur Bankberatung eigentlich von einer wohlwollenden in eine kritische gewandelt hat. Tatsache ist aber, sie hat sich verändert und zwar dramatisch.

Finanzberater – das unbekannte Wesen

Ein ganz wesentlicher Grund für diesen Umbruch ist die rasant fortschreitende Informationstechnologie.

Modellrechnungen für neue Finanzprodukte oder alternative Szenarien, für

die noch vor wenigen Jahren ganze Büroetagen von Rechnern nötig waren, können heute am Privat-PC vorgenommen werden.

An fast jedem Ort und zu fast jeder Zeit ist zudem eine noch vor kurzem unvorstellbare Wissensbreite und -tiefe nahezu kostenlos verfügbar. Und genau durch diese Veränderungen ist die Funktion eines Beraters heutzutage eine völlig andersartige. Das ist eine insgesamt gute, verbraucherfreundliche Entwicklung, da finanztechnische Entscheidungen endlich auf Augenhöhe und nicht mehr auf der Basis von selektivem Zugang zu Informationen getroffen werden. Der Expertenstatus ist dadurch jedoch weitgehend verlorengegangen. Was bleibt also von dem zugeordneten Wissensvorsprung? Eigentlich nur die Nähe zu den, vor allem bankeigenen, Experten.

Nutzlose Prognosen

Die fundierte Prognose wichtiger Basisparameter ist für darauf aufbauende Analysen über Börsenentwicklungen oder Einzelwertvorhersagen von existenzieller Bedeutung. Wenn die weltbesten Forscher über einen längeren Zeitraum aber noch nicht einmal die Richtung vorherzusagen können, zum Beispiel Deflation oder Inflation, Anstieg oder Fall der Rohölpreise, also noch nicht einmal wissen, ob man vorwärts oder rückwärts fährt, können darauf aufbauende Empfehlungen nicht ansatzweise eine seriöse Entscheidungsgrundlage sein. Selbst das Handelsblatt titulierte kürzlich „Die hohe Kunst des Weghörens“ und meinte damit die Prognosen zur Konjunktur- und Börsenentwicklung, die „alle wenig taugen“. Was nützt dann also die Nähe zu diesen Experten? Nichts!

Bedarfsbefriedigung der Bank

Diese Zeiterscheinungen führen letztendlich dazu, dass ein Berater in Finanzfragen lediglich eine begleitende, nicht aber mehr eine wegweisende Funktion hat.

Festzustellen ist, dass auch diese reduzierte Funktion in Gefahr ist, da die Beratung durch massive interne Verkaufsvorgaben immer stärker auf reinen Produktverkauf ausgerichtet wird. Es geht nicht mehr um die Bedarfsermittlung oder Bedarfsbefriedigung des Kunden,

sondern um die der Bank. Folgerichtig wurde dies von Verbrauchern und Medien gebrandmarkt. Eine derartige Beratung ist schlicht verzichtbar!

Aktiv gemanagt oder...

Die tabellarische Aufarbeitung der Vergangenheitsrenditen von Investmentfonds, umgangssprachlich Rennlisten genannt, könnte z.B. das Beratungsvakuum im Investmentfonds-Segment möglicherweise ausfüllen. Bedauerlicherweise ist aber schon die Einordnung in gleichartige Klassen hoch kompliziert, die Vergleichbarkeit daher nur sehr eingeschränkt darstellbar, die Transparenz bestenfalls erheblich zeitverzögert möglich und die Gebührens festlegung in der Regel überzogen: Sowohl die einmaligen Anschaffungskosten, als auch die jährlichen laufenden Kosten schmälern den Ertrag des Anlegers erheblich. Folgerichtig schafft es nur eine erstaunlich kleine Anzahl derartig aktiv gemanagter Fonds beispielsweise auf Jahresbasis den Vergleichsindex zu schlagen. Auf längere Sicht gibt es so gut wie keinen mehr! Eigentlich logisch, muss doch der Fondsmanager Jahr für Jahr mindestens in Höhe der internen Fondskosten besser sein als der Index.

... passiv nachgebildet?

Zum Glück gibt es seit einigen Jahren die Möglichkeit, den jeweiligen Index als passiv gemanagten, also den Index abbildenden Investmentfonds, den ETF, zu kaufen. Details werden an anderer Stelle in dieser Publikation ausführlicher erläutert, hier nur der Extrakt: ETF's sind kostengünstig, transparent und liquide. Sind wir damit am Ziel? Fast! Es muss jetzt nur noch die konkrete Einzelauswahl und die prozentuale Zusammensetzung festgelegt werden. Also doch wieder ein Berater? Da aber ETF's keine Ausgabeaufschläge oder Bestandsprovisionen für den Berater kennen, entfallen provisionsorientierte Beratungswege. Es bleibt entweder die eigene Wissensaneignung und -Umsetzung oder die Bezahlung von Fachleuten für ihr Know-how und ihren Zeiteinsatz: die Honorarberater. Man sollte dann aber auch die Echten auswählen, beispielsweise vom Verbund Deutscher Honorarberater (VDH), nicht

aber die, die sich nur so nennen und dann in der Praxis Vergütungsmischformen, also auch Provisionen, bevorzugen. Oder, man nähert sich fertigen Anlage-Mituren, die auf diesem Gedankengerüst aufbauen. Sofern auf dieser Basis aktive Managementgestaltung gewünscht wird, bieten sich ETF-Dachfonds an, die analog einer herkömmlichen Vermögensverwaltung funktionieren. Diesem Weg darf man aber nur folgen, wenn man von der Überlegenheit der jeweiligen Manager oder des angewendeten Systems vollkommen überzeugt ist. Ansonsten macht man – zwar eine Ebene höher – die gleichen Fehler wie zuvor ausgeführt.

Die Heilsbringer

Eine wissenschaftlich fundierte Herangehensweise hat Gerd Kommer, mit seiner „Buy and Hold Bibel“ gewählt.

Der Grundgedanke, ein Depot nach den Erkenntnissen von 200 jährigen Zeitreihen zusammenzustellen und dann schlicht zu warten, ist faszinierend. Wenn als Handwerkszeug dann auch noch ETF's genommen werden, beinhaltet diese Strategie auch noch deren Einzelvorteile. Kommer spricht von der nach dem Sparbuch zweiteinfachsten Anlagestrategie der Welt, die auf der Philosophie des Nichtstuns und des Zurücklehnens beruht und die einzige bekannte Anlagestrategie ist, die wissenschaftlichen Ansprüchen genügt. Er entwickelt auf diesem Gedankengerüst sein alle bekannten Asset-Klassen berücksichtigendes Weltportfolio als eine Art Musterdepot auf ETF-Basis. Prof. Weber, Universität Mannheim, kommt zu ähnlichen Ergebnissen.

Sein Fragestellungen lauten: „Können Finanzexperten Aktienkurse prognostizieren? Nein! Können Privatanleger den Markt schlagen? Nein! Kann der durchschnittliche Fondsmanger den Markt nach Kosten schlagen? Nein! Kann man den Superfondsmanager identifizieren? Nein!“

Die Konsequenz: Weber hat einen passiv gemanagten Investmentfonds auf der Basis des beschriebenen Weltportfolios geschaffen, den ARERO, der sowohl für Einmalanlagen, als auch für Sparpläne zur Umsetzung der Buy and Hold Strategie hervorragend geeignet ist.

Ja! ETF's machen Berater überflüssig!

Daher nun ein ganz eindeutiges Statement: Der 35-jährige, gesunde Familienvater mit einigermaßen gesicherter Einkommensperspektive und intakten finanziellen Gesamtverhältnissen ist für den Teil der verfügbaren Mittel, der für die Altersvorsorge gedacht ist, mit der beschriebenen Vorgehensweise fast optimal bedient: wissenschaftlich fundiert, transparent, diversifiziert, sehr kostengünstig, losgelöst von Managern. ETF's in durchdacht zusammengestellter Form machen Finanzberater nach klassischem Muster tatsächlich überflüssig.

Griechische Mythologie

Sollten Sie jedoch zufälligerweise nicht dem beschriebenen Musterkunden entsprechen, oder gilt es andere individuelle Faktoren zu berücksichtigen, wie Hauskauf, Entschuldung, Erbschaft, Krankheit usw., ist zusätzlicher professioneller Rat angesagt. Auch hier ist die Beauftragung eines entsprechenden Spezialisten gegen Honorar der Königsweg. Der Verbund Deutscher Honorarberater (VDH) und die Verbraucherschutzministerin Ilse Aigner (Qualitätsinitiative Verbraucherfinanzen) sind sich in der Zukunftsgestaltung einig und schon recht weit: „Der Anspruch muss sein, den Verbrauchern einen in sämtlichen Finanzangelegenheiten besonders versierten Berater an die Seite zu stellen, der ausschließlich in ihrem Interesse tätig wird und für den es aufgrund der gesetzlichen Verpflichtungen absolut ausgeschlossen ist, dass in seiner Person ein Konflikt mit den Verbraucherinteressen entstehen kann.“

Im Kern sollte es sich bei dem zukünftigen Finanzberater also um einen erfahrenen, wohlwollenden Ratgeber handeln, der Wissenstransfer gegen direkt zuzuordnendes Entgelt anbietet. Selbst der, diesen Anforderungen schon recht weitgehend entsprechende Honorarberater, hat den Wortbestandteil „Berater“ in seiner Berufsbezeichnung und weckt damit all die beschriebenen, primär negativen, Assoziationen. Vielleicht sollte man in Anlehnung an die griechische Mythologie einfach eine neue Berufsbezeichnung für einen derartigen Berater in finanztechnischen Fragen einführen: Den Mentor.