

# Wussten Sie schon?

## Ein offenes Wort zum Thema Kosten



### Frauengeldangelegenheiten

Liebe Kundinnen, liebe Kunden,

München, 09.05.2015

wir haben uns alle daran gewöhnt, dass es viele Leistungen scheinbar kostenlos gibt. Doch die Nachrichten-Website ist nicht gratis. Wir bezahlen, indem wir Werbung in Kauf nehmen. Das neue Handy ist nicht gratis. Wir bezahlen es über die höhere Telefonrechnung. Facebook ist nicht gratis. Wir bezahlen mit Informationen über uns.

**Gebühren sind notwendig.** Wenn der Schlosser die Tür öffnet, zahlen Sie Anfahrt, Arbeitszeit und Material. Genauso verhält es sich bei der Geldanlage: Vernünftiges Fondsmanagement und eine korrekte Verwaltung (Personal- und Betriebskosten, Wirtschaftsprüfer und vieles mehr) gibt es nicht umsonst. Transaktions- und Bankgebühren fallen übrigens auch an, wenn ein Anleger sein Portfolio selbst steuert. Sinnvolle Kundenberatung schließlich erfordert Zeit, Ressourcen (Computer, Software, Miete...) – und einiges Fachwissen, das in Fortbildungen laufend aufgefrischt werden sollte. Auch diese Leistung will honoriert werden.

**Gebühren sind ein unbeliebtes Thema.** Deshalb werden sie oft am Rande behandelt und die entsprechenden Informationen manchmal so verpackt, dass Kunden auch nach dem Abschluss nicht wirklich wissen, welche Kosten insgesamt entstehen. Solche Konstruktionen können ähnlich undurchschaubar sein wie die Kostenkalkulation mancher Schlüsseldienste.

**Transparenz ist wichtig!** Natürlich wissen wir alle: „There's no such thing as a free lunch.“ Jeder möchte für seine Arbeit bezahlt werden. Je offener geklärt ist, für was Sie wie viel an wen zahlen, desto solider und vertrauenswürdiger ist die Basis der Geschäfts-

beziehung. Vor der Anlageentscheidung sollten Sie deshalb die Kosten kennen und verstehen. Der wichtigste Punkt: Zahlen Sie für eine auf Sie persönlich zugeschnittene Dienstleistung und ziehen Berater und Kunde an einem Strang – oder sind die ausgewählten Produkte im Wesentlichen darauf ausgerichtet, maximale Erträge für ein Unternehmen zu erzielen?

**Streuung muss sein.** Alles auf eine – oder sehr wenige – Karten zu setzen, ist gefährlich. Ein verantwortungsvoller Berater wählt deshalb mit Ihnen ein Portfolio aus, in dem Renditechancen wie Risiken gut gestreut sind und das zu Ihren Bedürfnissen passt.

Eine Möglichkeit bieten übergeordnete Fonds (Dach- oder Strategiefonds, vermögensverwaltende Fonds). Sie enthalten wiederum z.B. Aktien- und Rentenfonds, ETFs...). Dabei fallen die üblichen Gebühren an – auch innerhalb der im Fonds enthaltenen Fonds.

Bei einer Vermögensverwaltung wird dagegen in der Regel kein Ausgabeaufschlag verlangt. Stattdessen wird hier eine Honorar-, Service- oder Verwaltungspauschale berechnet. Diese Lösung ist also nicht unbedingt preisgünstiger, es handelt sich einfach um ein anderes Gebührenmodell. Darüber hinaus entstehen für jeden einzelnen Fonds im Portfolio die üblichen Vertriebsfolgeprovisionen und Gebühren für das Verkaufen und Kaufen von einzelnen Positionen auf Fondsebene.

Bei beiden Lösungen wird Ihr Vermögen diversifiziert, ohne dass Sie sich ständig wachsam darum kümmern müssen. Soweit, so gut. Nur lohnt es sich, genau hinzuschauen!

verstehen. vermitteln. verantworten.

## Wussten Sie schon? Ein offenes Wort zum Thema Kosten



### Frauengeldangelegenheiten

#### Ist Ihre Anlage eine Matrjoschka?

**Die Puppe in der Puppe in der Puppe...** Bei einer Matrjoschka besteht die Kunst des Holzschnitzers darin, möglichst viele Puppen in einer zu verbergen. Die Kunst mancher Banken oder Vermögensverwalter besteht darin, Kostenstrukturen so ineinander zu verschachteln, dass der Anleger gar nicht auf die Idee kommt, nachzurechnen, für was er so alles bezahlt.

**In einer solchen Matrjoschka** lassen sich verschiedene Produkte und Services aus einem Konzern unterbringen – eventuell sogar hauseigene Fonds, die wiederum in eigene Fonds investiert sind. Die Fondsverwaltung erledigt eine konzernerneigene Gesellschaft. Vertrieben wird das Produkt von einer weiteren Tochtergesellschaft desselben Konzerns. Dabei entstehen auf allen Stufen Gebühren und Provisionen. Und die addieren sich unmerklich und bleiben im selben Haus.



Illustration: Fabian Friedrich

**Wem dient die Beratung?** Bei einem Unternehmen, das eigene Fonds managt und verwaltet, welches aber auch Vermögensverwaltung und -beratung betreibt, entstehen Abhängigkeiten. Also ist die Frage berechtigt, ob es wirklich um Ihre Bedürfnisse und Wünsche geht, wenn man Ihnen vornehmlich Produkte der Muttergesellschaft oder einer anderen Konzerntochter empfiehlt. Interessenskonflikte und ein mehr – oder weniger – sanfter Druck, hauseigene Produkte zu verkaufen, sind nicht auszuschließen.

## Kostenstrukturen: 5 Fragen, die Sie stellen sollten

### 1. Geht's hier um mich?

Rät man Ihnen rasch zu einer Lösung? Im Mittelpunkt sollten Sie stehen: Was brauchen Sie, wofür interessieren Sie sich, wie sieht Ihre Lebenssituation aus? Wie sind die vorhandenen Vermögenswerte strukturiert? Lassen Sie sich Zeit, und entscheiden Sie sich nicht im ersten Gespräch.

### 2. Was bieten andere?

Hauseigene Produkte können gut sein. Aber der Markt ist groß. Bietet man Ihnen Alternativen an? Werden Konkurrenzprodukte schnell abgewertet? Lassen Sie sich die Strategien erklären und die langfristigen Ergebnisse im Vergleich zeigen. Achten Sie darauf, dass nicht Äpfel mit Birnen verglichen werden (mehr dazu im letzten Newsletter, den ich Ihnen gerne zusende).

### 3. Wer sind die Eltern?

Produkte des Mutterkonzerns sind oft nicht auf den ersten Blick zu erkennen. Der Berater sollte Sie unaufgefordert informieren, wenn ein Fonds von einem verbundenen Unternehmen stammt. Tut er das nicht von sich aus, ist Skepsis angebracht.

### 4. Was ist da drin?

Schauen Sie sich die Factsheets (Infoblätter) in Ruhe an, und lassen Sie sich die fünf bis zehn größten Positionen erklären (aktuelle Daten!). Meist erhalten Sie nur Infos zur obersten Ebene. Werden hier weitere Investmentfonds genannt, bleiben Sie neugierig. Fragen Sie, was diese wiederum enthalten – oder sehen Sie selbst im Internet nach. Für eine gute Streuung kann es außerhalb der Konzernfamilie bessere Optionen ge-

## Wussten Sie schon? Ein offenes Wort zum Thema Kosten



### Frauengeldangelegenheiten

Fortsetzung Kasten „Kostenstrukturen“

ben... Je weniger Informationen verfügbar sind, desto nachdenklicher sollten Sie sein.

#### 5. Was kostet das wirklich?

Die Kosten addieren sich – fragen Sie nach den Gebühren, die innerhalb einer Fondskonstruktion oder einer Vermögensverwaltung anfallen. So verstehen Sie, was Sie insgesamt bezahlen – und an wen.

>>> Wie hoch ist die Gesamtkostenquote jeder einzelnen Position (TER, Total Expense Ratio)? Diese Kennzahl gibt Orientierung zu den jährlichen Kosten eines Investmentfonds.

>>> Wird statt des Ausgabeaufschlags eine laufende Gebühr berechnet? Wer verdient daran und welche Beziehung verbindet die beteiligten Unternehmen?

>>> Wird zusätzlich eine Erfolgsgebühr fällig? Auch dann, wenn der Fonds zwar besser als der Markt läuft – aber Verluste macht?

#### Haben Sie Geduld!

Kann Ihr Berater eine Frage nicht gleich beantworten oder verstehen Sie seine Erklärung nicht? Haben Sie Geduld mit ihm oder ihr. Und bleiben Sie dran.

Alle sollen profitieren. Helmut Kohl hatte einen sehr pragmatischen Ansatz. Von ihm stammt das berühmte Zitat: „Entscheidend ist, was hinten rauskommt.“ Gute Anlagekonzepte konnten selbst im letzten Jahrzehnt vernünftige Ergebnisse erwirtschaften. Ob ein Modell teuer oder seinen Preis wert ist, sehen Sie am besten an den langfristigen Ergebnissen im Vergleich zur Peergroup und ganz besonders nach schlechten Marktphasen. Zudem muss sich Ihr Portfolio an Ihren Bedürfnissen nach Liquidität, Rendite und Risiko, sowie Ihren Zielen orientieren. Wenn Ihr Berater Ihre private Vorsorge, Ihren Vermögensaufbau oder Ihre Stiftung nachhaltig und für Sie nachvollziehbar auf eine solide Basis stellt, dann ist es in Ordnung, dass die dahinterstehende Leistung honoriert wird.

**Mir ist es wichtig, dass Sie Ihre Entscheidungen gut informiert treffen. In meiner Arbeit bin ich weder an bestimmte Anbieter noch an einen Konzern gebunden. Ich beantworte gerne Ihre Fragen zu Ihrem aktuellen Portfolio und beleuchte mit Ihnen die jeweilige Kostenstruktur. Gerne berate ich Sie zu Ihrer künftigen Anlagestrategie. Werden wir konkret, lassen Sie uns Tacheles reden. Sie erreichen mich per Email unter [mail@andrapelka.de](mailto:mail@andrapelka.de), oder rufen Sie mich doch gleich an: 089 189 441-98. Ich freue mich auf Sie!**

Mit herzlichen Grüßen,

**andrea pelka**  
**Frauengeldangelegenheiten**

Büro: Zeppelinstr. 41  
81669 München

Telefon 089 189 441-98  
Mobil 01575 192 90 99

[mail@andrapelka.de](mailto:mail@andrapelka.de)  
[www.andrapelka.de](http://www.andrapelka.de)

andrea pelka Frauengeldangelegenheiten  
Firmensitz: Josef-Sterr-Str. 11, 81377 München, Telefon 089 189 441-98  
[www.andrapelka.de](http://www.andrapelka.de)

Email: [mail@andrapelka.de](mailto:mail@andrapelka.de)  
Urheberrechte: Andrea Pelka

Wenn Sie diesen Newsletter weitergeleitet bekommen haben, können Sie sich gerne direkt anmelden bei: [mail@andrapelka.de](mailto:mail@andrapelka.de) Dieser Newsletter wird Ihnen ausschließlich mit Ihrem Einverständnis zugesandt. Wenn Sie diesen Newsletter nicht mehr erhalten wollen, schreiben Sie mir bitte eine kurze Nachricht unter [mail@andrapelka.de](mailto:mail@andrapelka.de).