

Die Situation ist vertrackt: In kaum einem Land ist professionelle Finanzberatung so nötig wie in Deutschland und gleichzeitig so kümmerlich vertreten. Angesichts der Mini-Anleihezinsen, einer komplizierten Vorsorgeförderung und ständig wechselnder Steuergesetze ist es kaum möglich, ohne fundierte Kenntnis alle Klippen zu umschiffen. Trotzdem haben erst wenige Anleger einen Berater verpflichtet. Sie treibt die Sorge – leider bisher allzu oft berechtigt –, nur eine kleine und teure Produktpalette präsentiert zu bekommen.

Nun treten die Discount-Broker CortalConsors, Comdirect und DAB Bank auf den Plan und bieten die Quadratur des Kreises: Discount-Konditionen bei Depotgebühren und Ausgabe-Aufschlägen und kostenlos dazu eine unabhängige, qualifizierte Beratung. Alles nur ein Lockangebot? „Qualifizierte Beratung und günstige Konditionen sind kein Widerspruch, dieses Geschäftsmodell wollen wir noch stark ausbauen“, sagt Uwe Trittin, Chef der Vermögensberatung CortalConsors Select in Nürnberg.

Bisher kann sich der Erfolg des Trios, das zumindest mehrheitlich jeweils Großbanken gehört, sehen lassen. Comdirect aus der Commerzbank-Gruppe hat mit seinem Angebot Comdirect Private Finance die Zahl der betreuten Kunden im laufenden Jahr auf 6000 verdreifacht. CortalConsors, eine Tochtergesellschaft der BNP Paribas in Paris, und die DAB Bank, die mehrheitlich zur HypoVereinsbank gehört, betreuen nahezu 10 000 Kunden.

Euro hat getestet, was wirklich hinter den verlockenden Angeboten steckt. Redakteure ließen sich ausgiebig in Sachen Altersvorsorge und Geldanlage beraten. Die positive Nachricht vorweg: Die Beratung war durchweg fundiert und von Produkten einzelner Anbieter unab-

hängig. Den Gesamtsieg schnappte sich die Vermögensberatung CortalConsors Select auf Grund der besten Konditionen. Als einziger der drei Anbieter gewähren die Nürnberger die Online-Konditionen ohne jegliche Abstriche auch bei der persönlichen Beratung.

**Fundierte Beratungsprozesse.** Bewertet wurden vier Teilbereiche: der Beratungsprozess, die Empfehlungen für die Altersvorsorge sowie Geldanlage und schließlich die Konditionen. Grundlage war jeweils ein identischer Beispielfall: Ein angestellter Familienvater mit einem Nettoeinkommen von 2500 Euro im Monat möchte 50 000 Euro rentabel anlegen. Dabei gilt die Vorgabe, daß 20 000 Euro kurzfristig verfügbar bleiben müssen.

Ein positives Resultat des Tests ist, daß die drei Discount-Broker hohe Anforderungen an die Qualifikationen ihrer Berater stellen. Grundlage ist mindestens ein Abschluß als Bankkaufmann, meistens mit Hochschul-Diplom und weiterführenden Qualifikationen wie Certified Financial Planner. Gemeinsam ist auch, daß die Investmentspezialisten nicht festangestellt sind, sondern unabhängig arbeiten. Juristisch korrekt ist die Bezeichnung Handelsvertreter nach Paragraph 84 Handelsgesetzbuch. Eine Besonderheit gibt es bei der DAB Bank. Sie arbeitet mit der SRQ FinanzPartner AG zusammen, die deutschlandweit über 80 Berater verfügt, sowie mit der Plansecur, die ein Netzwerk von 260 Experten unterhält. Dabei berät SRQ vor allem bei der Vermögensanlage, Plansecur bei Finanzplanung und Versicherung. Im Euro-Test kam daher ein SRQ-Berater zum Zug.

Die Kehrseite der Strategie mit Handelsvertretern: Die Berater leben ausschließlich von Provisionen. Dabei handelt es sich vor allem um Ausgabe-Aufschläge bei Fonds und Geschlossenen →

*Eine Anlageempfehlung ohne vorherige Bestandsaufnahme ist vollkommen unseriös.“*

**Matthias Fieser,**  
Berater bei  
CortalConsors Select

Performance und Innovation: **BNP Paribas Asset Management** –  
eine der weltweit führenden Fondsgesellschaften

**Immer auf Kurs bleiben: Das richtige Produkt zur richtigen Zeit**

Parvest Euro Inflation Linked Bond

(ISIN: LU0190304583)

Der inflationsgeschützte Fonds von BNP Paribas Asset Management erzielte seit Auflegung\* eine Rendite von 8,6% p.a.\*\* und verfolgt einen risikokontrollierten, aktiven Investment-Ansatz.

Kontakt:

BNP Paribas Asset Management  
Grüneburgweg 14, 60322 Frankfurt  
Hotline: 0180-324 1706 (€ 0,12/min.)

\* 20. April 2004 \*\* 30. September 2005

[www.bnpparibas-am.com](http://www.bnpparibas-am.com)

In der Vergangenheit erzielte Renditen sind keine Garantie für zukünftige Ergebnisse.



→ Beteiligungen sowie Prämien für die Vermittlung von Versicherungen und Baufinanzierungen. Dadurch besteht ein latenter Interessenkonflikt. Dient die Empfehlung dem Interesse des Anlegers oder der Steigerung der Einnahmen des Beraters? Am besten sollte das Thema von Anfang an offen zwischen Berater und Kunde besprochen werden. Comdirect und DAB Bank bieten alternativ eine Beratung gegen Honorar an, bei der keine Agios anfallen. Diese sinnvolle Variante wird aber bisher nur spärlich in Anspruch genommen.

Die beste Bewertung beim Beratungsprozess erhält die Comdirect Private Finance. Als einziger der drei Konkurrenten hat der Discount-Broker eigene Geschäftsstellen eröffnet, aktuell sind es 13 mit insgesamt 97 Beratern. Bei CortalConsors Select beziehungsweise den Kooperationspartnern der DAB Bank finden die Gespräche zu Hause beim Kunden oder auch oft in dessen Büro statt. Die Entscheidung gegen die mobile Beratung hat aber nicht den Ausschlag gegeben. Positiv fiel ins Gewicht, daß Comdirect sehr strukturiert vorgeht. Auf vorbereiteten Bögen wird Schritt für Schritt, auch für nicht informierte Kunden nachvollziehbar, der Vermögens- und Einkommensstatus aufgerollt. Daraus ergibt sich, welche weiteren Schritte für die Finanzplanung sinnvoll sind. „Nur durch eine klar strukturierte Beratung ist sichergestellt, daß das Qualitätsniveau überall gleich hoch ist“, sagt Martin Rosellen, Vorstands-Chef von Comdirect Private Finance. Dagegen gehen die Berater der beiden Konkurrenten individueller vor. Da kommt es sehr auf die Fähigkeiten des Beraters an, nicht den roten Faden zu verlieren.

Positiv ist allerdings, daß bei allen Anbietern die Grundrichtung stimmt: Wer nur einen schnellen Anlagetip will, ist hier fehl am Platz. Solche Anfragen kommen durchaus vor, und Kunden gehen dann mit leeren Händen nach Hause. „Da gibt es auch Unverständnis, aber eine Empfehlung ohne Bestandsaufnahme ist vollkommen unseriös“, stellt Matthias Fieser, Berater bei CortalConsors Select, klar. Das heißt auch, daß Interessierte Zeit mitbringen müssen. Das erste Gespräch dauert, nur um laufende Einnahmen und Ausgaben, abgeschlossene Versicherungen und Sparpläne sowie die steuerliche Situation zu sichten, ein- einhalb bis zwei Stunden. Teil des Sondierungsgesprächs ist auch, die dringenden finanziellen Ziele von zweitrangigen Projekten zu trennen. Erst bei einem zweiten Treffen geht es um konkrete Anlageempfehlungen.

Beim Thema Altersvorsorge gaben sich die drei Kontrahenten keine Blöße. In allen Beratungsgesprächen erkannten die Berater schnell die Rentenlücke, die der Familienvater im Musterfall zu meistern hätte. Wer mit 40 Jahren bisher ausschließlich auf die gesetzliche Rente vertraut hat, muß schnell handeln. „Eine Riester-Rente ist für einen Angestellten mit zwei Kindern auf Grund der staatlichen Zulagen ein absolutes Muß“, sagt Micha Bähr von SRQ FinanzPartner AG aus Erding in Oberbayern, der DAB-Kunden berät. Auch daß monatlich eine Sparrate in einen Fondssparplan fließen sollte, möglichst in ein Aktienprodukt, stand bei allen Testgesprächen außer Frage.

Ob darüber hinaus eine private Rentenversicherung, eine Rürup-Basisrente oder die betriebliche Altersvorsorge sinnvoll ist, hängt von individuellen Vorlieben und steuerlichen Details ab, die in einem standardisierten Musterfall nicht vollständig vorliegen.

Einigkeit herrscht auch bei der Empfehlung für die kurzfristig anzulegende Summe von 20 000 Euro. Ein Tagesgeldkonto oder ein Geldmarktfonds, lautet unisono der Anlagetip. Etwas anderes wäre auch nicht sinnvoll, da wegen der Erwartung steigender Zinsen und Inflationsraten das Kursrisiko bei Rentenfonds steigt. Dagegen gibt es deutliche Unterschiede bei der Empfehlung →

„*Qualifizierte Beratung und günstige Konditionen sind kein Widerspruch. Dieses Geschäftsmodell wollen wir noch stark ausbauen.*“

Uwe Trittin,  
Vorstands-Chef  
CortalConsors Select



→ für die langfristige Anlage, die auch zu einer unterschiedlichen Bewertung geführt haben. Den besten Eindruck machte die Empfehlung von CortalConsors Select. Kern ist eine Verteilung des Vermögens auf zwei weltweite Aktienfonds mit sehr unterschiedlicher Anlagestrategie, konkret beim Value-Fonds Templeton Growth und beim quantitativ gemanagten WM Aktien Global UI. Dazu wird ein Fonds ergänzt, der von steigenden Rohstoffpreisen und der Entwicklung in Schwellenländern profitiert. Ein schlanker Vorschlag mit dennoch gestreuten Risiken.

Dagegen haben die Berater von SRQ FinanzPartner sowie der Comdirect Pri-

vate Finance den Anteil der Aktienfonds auf 50 Prozent begrenzt. Da der Musteranleger einen Anlagehorizont von 20 Jahren vorgibt und bereit ist, Schwankungen von 15 Prozent im Jahr zu akzeptieren, erscheint diese Aufteilung zu defensiv.

Bei der Comdirect führt darüber hinaus zur Abwertung, daß der Anlagebetrag von 30 000 Euro kleinteilig auf 14 Fonds aufgeteilt wird. Damit ist das Kapital in schätzungsweise mehr als 1500 Wertpapiere investiert – ein klarer Fall von Überdiversifikation. Zudem verführen viele Positionen zu gebührenträchtigem Umschichten in Subsegmenten des Portfolios.

**Konsequent günstig.** Den finalen Ausschlag für den Testsieger CortalConsors Select gab der Konditionenvergleich. Nur die Nürnberger setzen das Versprechen einer kostenlosen Beratung konsequent um. Der Select-Berater erhält vom Kunden nur eine Einverständniserklärung zur Depoteinsicht. Der Anleger setzt die besprochenen Maßnahmen um, zu denselben Discount-Konditionen wie andere, die das Beratungsangebot nicht nutzen. Dagegen macht die Konkurrenz einen Unterschied zwischen Online-Depot und Offline-Beratung. Wer die Vermögensberatung der DAB beziehungsweise ihres Kooperationspartners SRQ FinanzPartner annimmt, un-

**Auswertung:** Beratung überall gut, CortalConsors siegt dank besserer Konditionen



Cortal Consors

DAB bank

.comdirect

<b>Beratungsprozeß</b>	Persönlich bei Kunden, auf Laptop oder schriftlich mit vorbereiteten Unterlagen; Analyse der Einnahmen und Ausgaben, Erstellung einer Privatbilanz, Definition der Spar- und Anlageziele	Persönlich bei Kunden, auf Laptop oder schriftlich mit vorbereiteten Unterlagen; Erstellung einer Haushaltsüberschuß-Rechnung Analyse der heutigen und künftigen Zahlungsströme, Prioritäten des Kunden feststellen	In Geschäftsstelle, bevorzugt schriftlich mit vorbereiteten Unterlagen; Erfassung des Status quo bei Vermögen, Absicherung und Einkünften; Definition der Ziele und bevorzugten Anlagestrategien
<b>Bewertung</b>	Individuell auf Kunden zugeschnitten	Auf Anlagethemen fokussiert	Strukturiert, sehr gut vorbereitete Unterlagen
<b>Rang</b>	3	2	1
<b>Empfehlungen Altersvorsorge</b>	Riester-Rente, Fondssparplan ev. Rürup-Rente/betriebl. Altersvorsorge	Riester-Rente, Private Rentenversicherung, Fondssparplan	Riester-Rente, Private Rentenversicherung, Fondssparplan
<b>Bewertung</b>	Sinnvoller Vorschlag	Sinnvoller Vorschlag	Sinnvoller Vorschlag
<b>Rang</b>	1	1	1
<b>Empf. Kurzfristanlage</b>	20 000 € auf Cash-Konto	20 000 € auf Cash-Konto DAB Bank	20 000 € auf Cash-Konto Comdirect /Geldmarktfonds
<b>Empf. Langfristanlage</b>	10 000 € Templeton Growth 10 000 € WM Aktien Global UI 10 000 € Schwellenländer, Rohstoffe	Depot mit acht Fonds: 50 % Aktien-, 25 % Renten-, 25 % Offene Immobilienfonds	Depot mit 14 Fonds: 50 % Aktien-, 35 % Renten-, 15 % Offene Immobilienfonds,
<b>Bewertung</b>	Clevere Auswahl; langfristiger Horizont rechtfertigt Ausrichtung auf Aktienfonds	Hochwertige Auswahl der einzelnen Fonds; zu geringe Gewichtung Aktienfonds	Gute Fondsauswahl, aber zu kleinteilig; verführt zu häufigem Umschichten mit neuen Gebühren
<b>Rang</b>	1	2	3
<b>Konditionen</b>	Berater braucht nur Einwilligungserklärung wegen Dateneinsicht. Depot bleibt bestehen, Kunde setzt Empfehlungen des Beraters um und nutzt wie bisher Rabatte auf Ausgabe-Aufschlag	Kunde unterschreibt Transaktions- oder Depotvollmacht; neues Depot wird auf Vermögensverwalter-Plattform der DAB eingerichtet; nur noch 25 % Rabatt auf Ausgabe-Aufschlag	Transaktionsvollmacht für Berater ist ausdrücklich erwünscht. Depot bleibt wie bisher bestehen, aber Ausgabe-Aufschläge sind bei Transaktionen durch Berater nicht mehr rabattiert
<b>Bewertung</b>	Glasklare Beratung mit Discount-Konditionen	Günstig, aber kein reiner Discounter	Über die Hintertür wieder höhere Ausgabe-Aufschläge
<b>Rang</b>	1	2	3
<b>Durchschnitts-Rang</b>	1,5	1,75	2,0




terschreibt eine Transaktions- oder Depotvollmacht. Damit wechselt auch das Depot innerhalb der DAB Bank auf eine speziell für Vermögensverwalter wie SRQ eingerichtete Plattform. Die SRQ verfolgt den Anspruch eines „mobilen Private Banking“ und verfügt als zugelassener Vermögensverwalter über Möglichkeiten, die weit über Altersvorsorge und Basis-Geldanlage hinausgehen. SRQ-Berater kümmern sich auch im Schnitt nur um halb so viel Kunden wie bei den beiden Konkurrenten. Nachteil: Dabei wird nicht mehr der volle Rabatt für DAB-Kunden gewährt, sondern nur noch grundsätzlich 25 Prozent. Unter Kostengesichtspunkten kann dies zwar günstiger sein, wenn es um selten nachgefragte Fonds geht, bei denen der Kunde bei der DAB Bank keinen Rabatt erhält, das muß aber nicht der Fall sein. Für eine Privatbank sind das attraktive Konditionen, aber kein Discount mehr.

Einen Unterschied zwischen Online- und Beratungskunden gibt es auch bei Comdirect. Dort ist es „erwünscht“ – wenn auch nicht vorgeschrieben –, daß der Kunde eine Transakti-

*Nur durch einen strukturierten Beratungsprozess kann ein hoher Qualitätsstandard durchgehend erhalten werden.“*

**Martin Rosellen,**  
Vorstandsvorsitzender  
Comdirect Private Finance

onsvollmacht unterschreibt. Das ist bequem, weil man sich nicht um die Umsetzung der Empfehlungen kümmern muß. Der Haken: Der Rabatt auf den Ausgabe-Aufschlag von Fonds fällt weg. Daß Kunden und Berater den Basiskonflikt austragen, ob Beratung zu Discount-Konditionen sich rechnet oder nicht, ist eine unglückliche Lösung. Eine generelle Antwort auf die Frage, ob die Beratungsleistung von Comdirect den Verzicht auf Rabatte wert ist, gibt es wohl nicht.

Unterm Strich ist das Beratungsangebot der drei Discounter eine echte Bereicherung und eine Herausforderung vor allem für Filialbanken. Daß sich qualitativ hochwertige Beratung und günstige Konditionen widersprechen, stimmt nicht mehr. Daran werden alle zu knabbern haben. Sparkassen, Volksbanken und Geschäftsbanken müssen über ihre Konditionen nachdenken, Vertriebe wie MLP, DVAG und AWD können nicht weiter als verlängerter Arm weniger Produkthanbieter fungieren. 

Joachim Althof | joachim.althof@finanzen.net

## Unser Ziel: Wir lassen Ihr Kapital im Norden wachsen

**Jetzt informieren!**

00800 43 39 50 00  
oder sprechen Sie mit Ihrem  
Bank- bzw. Finanzberater.

Nordea 1 –  
Nordic Equity Fund

**+110,4%\***

Nordea 1 –  
Norwegian Equity Fund

**+183,4%\***

Nordea 1 –  
Danish Equity Fund

**+124,0%\***

Nordea 1 –  
Finnish Equity Fund

**+94,4%\***

Nordea 1 –  
Swedish Equity Fund

**+83,3%\***

\* in Basiswährung, 30.9.2002 - 30.9.2005, Quelle: Nordea Investment Funds S.A.

### Ihre Alternativen: Länder- oder Regionenfonds

An den Börsen Skandinaviens kennen wir uns bestens aus, schließlich sind wir als größtes nordisches Finanzinstitut dort zu Hause. Die Kombination aus dem Fachwissen unserer Fondsmanager und den Chancen dieser aussichtsreichen Region bietet Ihrem Kapital hervorragende Wachstumsmöglichkeiten. Ein individuelles Skandinavien-

Paket können Sie sich dabei leicht selbst zusammenstellen. Wir bieten renditestarke Fonds an, die jeweils ein Land im Fokus haben: Dänemark, Norwegen, Schweden oder Finnland. Den einfachsten Zugang zu der gesamten Region bieten die nordischen Aktienfonds von Nordea. Die Fondsmanager investieren jeweils in Unternehmen aus Dänemark,

Finnland, Norwegen und Schweden und setzen dabei auf unterbewertete Aktien. Die Performance der Fonds aus dem Norden kann sich sehen lassen: Im Drei-Jahres-Vergleich verzeichnen sie Wertsteigerungen zwischen 83,3% und 183,4%.

**Making it possible.**

[www.nordea.de](http://www.nordea.de)

Investment Funds

Die genannten Teilfonds sind Teil von Nordea 1, SICAV, einer offenen Investmentgesellschaft luxemburgischen Rechts. Den Nordea 1, SICAV Verkaufsprospekt und unseren aktuellen Geschäftsbericht/Halbjahresbericht erhalten Sie kostenlos bei unserer Vertriebsstelle in Luxemburg, beim Vertreter in Deutschland oder bei den berechtigten Vertriebsstellen. Vertreter in Deutschland ist Nordea Bank Finland plc, Niederlassung Deutschland, Grüneburgweg 119, D-60323 Frankfurt am Main. Fremdwährungsanlagen sind Wechselkurschwankungen unterworfen. Fonds, die in Schwellenländer anlegen, sind größeren Kursschwankungen ausgesetzt. Herausgeber: Nordea Investment Funds S.A., 672, rue de Neudorf, Postfach 782, L-2017 Luxemburg. Quelle: Nordea Investment Funds S.A. Wertentwicklung errechnet von Nettoanteilswert zu Nettoanteilswert in Basiswährung, bei Wiederanlage der Erträge, ohne Berücksichtigung des Ausgabeaufschlages. Stand 30.9.05. Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind keine Garantie für zukünftige Erträge. Der Wert der Anteile kann schwanken und wird nicht garantiert. Weitere Informationen bei Ihrem Anlageberater – er berät Sie als ein von Nordea Investment Funds S.A. unabhängiger Berater.

**Nordea** 