Global: Vermittler bieten Vielfalt bis zu globalen Aktien- und Bondfonds. Wer ihre Dienste nutzt, sollte sich auskennen

Unterstützen statt beraten

Wer kostengünstig in Fonds anlegen will, kann **Online-Fondsvermittler** nutzen. Allerdings: Damit alles passt, ist ein genauer Blick gefragt VON SABINE HILDEBRANDT-WOECKEL

Die Zinsen steigen wieder. Doch trotzdem steht der Kapitalmarkt weiterhin für den langfristig höheren Ertrag, das wissen alle. Dabei besonders effektiv: Anlegen in Fonds. Schließlich ermöglichen sie es auch Privatanlegern, in viele verschiedene Wertpapiere zu investieren – und damit auch das Risiko zu minimieren, wie Marco Diemer, Geschäftsführer der AAV Fondsvermittlung, betont. „Wer einzeln anlegt, kann schlicht nicht so breit streuen."

Und das ist nicht der einzige Pluspunkt. Gleichzeitig ist das Geld auch sicher, denn Fonds sind Sondervermögen. Zudem unterliegen Fondsgesellschaften in Deutschland strengen Transparenzregeln. Sie müssen offenlegen, in welche Anlagen sie investieren.

Allerdings: Auch beim Fondssparen ist nicht alles Gold, was glänzt. Denn bevor Anleger beispielsweise mit einem Investmentfonds überhaupt ins Plus kommen, müssen erst einmal die Kaufkosten ausgeglichen werden. Und die sind gar nicht gering. Bis zu fünf Prozent der Anlagesumme kann allein der Ausgabeaufschlag betragen.

Das sind bei einer Anlagesumme von 10 000 Euro immerhin 500 Euro. Darüber hinaus können Depot- und/oder Transaktionskosten anfallen.

Es geht jedoch auch deutlich günstiger. Denn welche Kosten entstehen, hängt maßgeblich auch davon ab, wo beziehungsweise wie man den Fonds erwirbt. Und das wiederum korreliert stark mit dem eigenen Beratungsbedarf.

Ohne Beratung. Am günstigsten für den Anleger sind sogenannte Discount-Vermittler, die wie AAV weitgehend auf Beratung verzichten und einen Großteil ihres Geschäfts online erledigen. Ein Geschäftsmodell, das seit der Jahrtausendwende immer mehr an Fahrt gewinnt. AAV gehörte zu den Ersten, die mit dem Discountmodell ins Internet gingen. Mittlerweile gibt es mehrere Dutzend Anbieter – oft mit Namen, die schon Programm sind: Fondsdiscount, Fondsclever, Fonds-Super-Markt ...

Discount-Vermittler haben keine eigene Banklizenz, wie Diemer erläutert, sondern arbeiten mit Fonds- oder Depotbanken wie comdirect oder Ebase zusammen. Sie sind somit nur die Verbindungsstelle zu den Kapitalanlegern. Die Abwicklung erfolgt über die Fondsbank, bei der der Anleger ein Depot hat. Und vieles erledigt der Kunde selbst.

Damit wird auch klar, erläutert Jutta Kiffe, Teamleiterin bei Fonds-Super-Markt, „dass die Discounter nicht für jedermann geeignet sind". Oder, wie Diemer es formuliert: „Wer bei der Anlage lieber an die Hand genommen werden möchte, wird bei uns nicht glücklich."

Mit Vorteilen. Wer hier allerdings keine Scheu hat und sich zutraut, selbst zu entscheiden, welchen Fonds er kaufen und wie lange er ihn halten will, der hat bei Discountern einige Vorteile, darin ist sich die Fachwelt einig.

Wie die Banken verdienen die Online-Fondsvermittler zwar auch über die sogenannten Bestandsprovisionen. Sie verzichten aber in der Regel nicht nur auf den Ausgabeaufschlag, sie gewähren auch bis zu 100 Prozent Bonus bei Umschichtungen. Ein Punkt, der nicht zu unterschätzen ist: So entstehen keine zusätzlichen Kosten, wenn ein Fonds in der Bewertung abrutscht und ausgetauscht werden soll.

Zudem ermöglichen es die Fondsshops standardmäßig, dass Erträge sofort wieder angelegt werden. „Gerade angesichts des Zinseszinseffekts ein wesentlicher Punkt", so noch einmal Diemer. Darüber hinaus haben die Shops auch eine größere Auswahl an Fonds. Denn die Banken arbeiten oft mit eigenen oder nur den großen Fondsgesellschaften zusammen und haben somit teils ein deutlich eingeschränktes Portfolio.

Doch bei aller Gemeinsamkeit: Auch Fondsshop ist keineswegs gleich Fondsshop, wie immer wieder in Vergleichsstudien deutlich wird. So auch in einem Test, der inzwischen bereits mehrfach von BÖRSE ONLINE in Auftrag gegeben und vom Deutschen Kundeninstitut (DKI) durchgeführt wurde. Das DKI durchleuchtete die Anbieter hinsichtlich Angebot, Konditionen und Service und fand teils deutliche Unterschiede.

> Wer selbst entscheiden kann und will, in welchen Fonds er investiert – und wie lange –, für den sind Online-Fondsvermittler die bessere Alternative."
>
> **Marco Diemer,** Geschäftsführer AAV Fondsvermittlung

Das fängt schon damit an, dass die Discounter sowohl mit verschiedenen als auch unterschiedlich vielen Fondsbanken zusammenarbeiten. „Auch hierdurch kann die Produktauswahl eingeschränkt sein", beton Kiffe. Für potenzielle Interessenten heißt das: immer vorab checken, mit welchen Instituten der Anbieter zusammenarbeitet. Verbraucherschützer empfehlen daher, einen sehr genauen Blick auf die Website zu werfen. Nicht nur die einzelnen Fonds sollten aufgelistet sein, sondern ebenso alle Depotvarianten.

Aber auch bei den Gebühren finden Experten trotz aller Gemeinsamkeiten noch deutliche Unterschiede. So wird beispielsweise oft damit geworben, dass auf die Depotgebühr verzichtet wird. Mitunter gilt dies aber nur, wenn auch die Depotbank verzichtet.

Ebenso hängt der Erlass der Depotgebühren häufig von der Höhe der Anlage ab, wie Kiffe erläutert. Die meisten Anbieter verlangen 10 000 bis 25 000 Euro Mindestsumme. Beim Fonds-Super-Markt reichen dagegen schon 1500 Euro. Und auch zusätzliche Gebühren können erhoben werden, beispielsweise Transaktionskosten, die schon mal 0,3 Prozent betragen können.

Serviceorientiert. Darüber hinaus gibt es Vermittler, die zumindest Teile der Bestandsprovision erstatten, dafür aber nicht auf die Depotgebühr verzichten. Hier gilt es, gut zu überschlagen, welche Erstattungsvariante für den Anleger persönlich die vorteilhafteste ist.

Ein weiterer Aspekt, der bei der Auswahl eines Online-Fondsvermittlers eine Rolle spielen sollte, ist, welche Produkte sonst noch erworben werden können. Richtig verdienen können Fondsshops nur an aktiv gemanagten Fonds. ETFs haben manche daher gar nicht im Angebot. Und auch der Abschluss von Riester-Sparplänen oder vermögenswirksamen Leistungen ist nicht immer möglich.

„Der Vermittler muss zum Kunden passen", bringt es Diemer auf den Punkt. Und Wettbewerberin Kiffe empfiehlt, ruhig im Vorfeld mal zu testen, ob und wie schnell man jemanden per Telefon oder Mail erreichen kann und wie kompetent derjenige dann ist. Auch wenn keine Anlageberatung geleistet wird, sehen sich gute Vermittler trotzdem als Dienstleister – wie nicht nur der DKI-Test regelmäßig zeigt. Hakt es irgendwo im Prozess, so Kiffe, „sollte Unterstützung selbstverständlich sein".

BILD: FRANK RAMSPOTT/ISTOCK. (2)