

# Bestandsprovisionen – Notwendigkeit oder Übel?

Vortrag Investment Forum München  
Matthias Seeger, Leiter Vertrieb der Fondsdepot Bank GmbH  
München, 27. Oktober 2011

**FONDSDEPOT**  
**BANK**

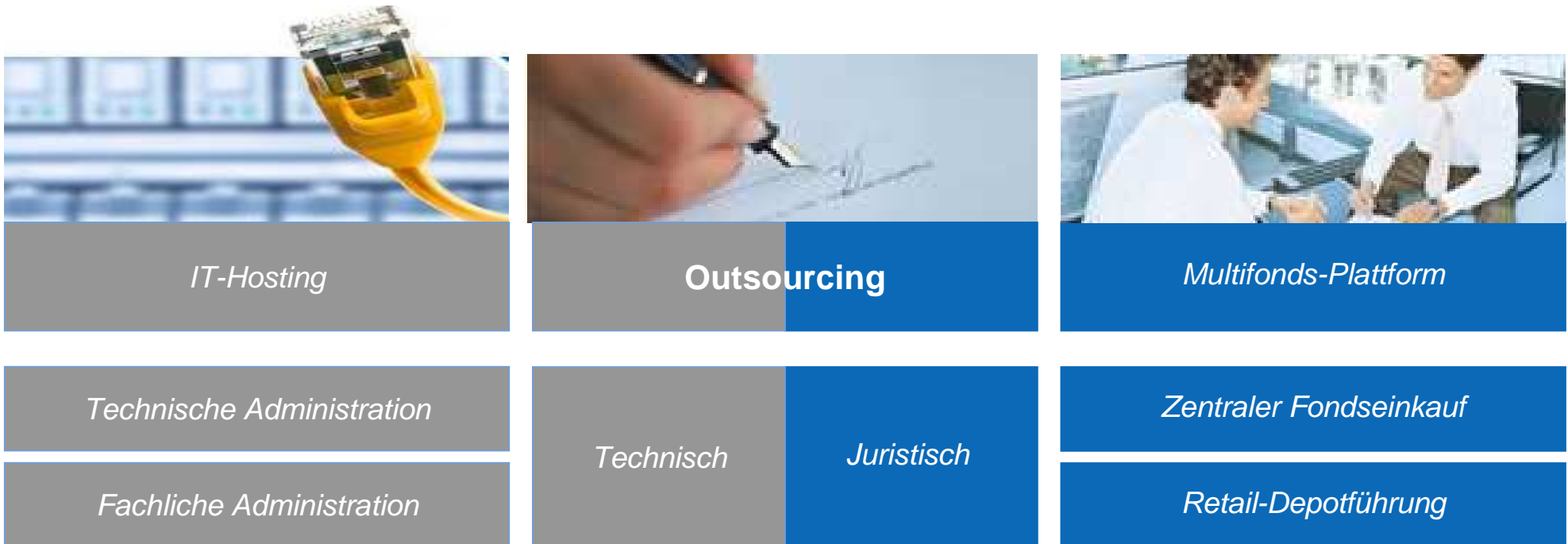
# Agenda

In der jüngeren Vergangenheit musste sich die Rechtsprechung immer häufiger mit der Rechtmäßigkeit und Angemessenheit von „Kick-Back-Zahlungen“ auseinandersetzen. Gleichzeitig wurden durch europäische oder deutsche Gesetzesinitiativen der Verbraucherschutz im Zusammenhang mit der Anlageberatung- und Vermittlung gestärkt. Im Ergebnis müssen Bestandsprovisionen dem Endanleger gegenüber nicht nur transparent gemacht werden, er hat vielmehr auch Aushändigungsanspruch, sofern nichts Gegenteiliges vereinbart wurde. Darüber hinaus ist die Zahlung von Bestandsprovisionen an den Berater nur dann angemessen, wenn durch die Zuwendung die Qualität der für den Kunden erbrachten Dienstleistung verbessert wird.

Aus Sicht der Verbraucherschützer scheint die provisionsorientierte Anlageberatung der Grund allen Übels zu sein und soll durch eine Honorar orientierte Beratung ersetzt werden.

Der Vortrag zeigt die Bedeutung der Bestandsprovision für die aktuelle Vertriebslandschaft auf und stellt den bekannten Vertriebsmodellen aktuelle Alternativen gegenüber. Machen Sie sich selbst ein Bild darüber, ob Bestandsprovisionen Notwendigkeit oder Übel sind.

# Fondsdepot Bank – vielfältige Servicevarianten zugeschnitten auf die individuellen Kundenanforderungen



Business Process Outsourcing (BPO)
  Open Architecture (OA)

## 20.10.2011 Pressemitteilung der Europäischen Kommission

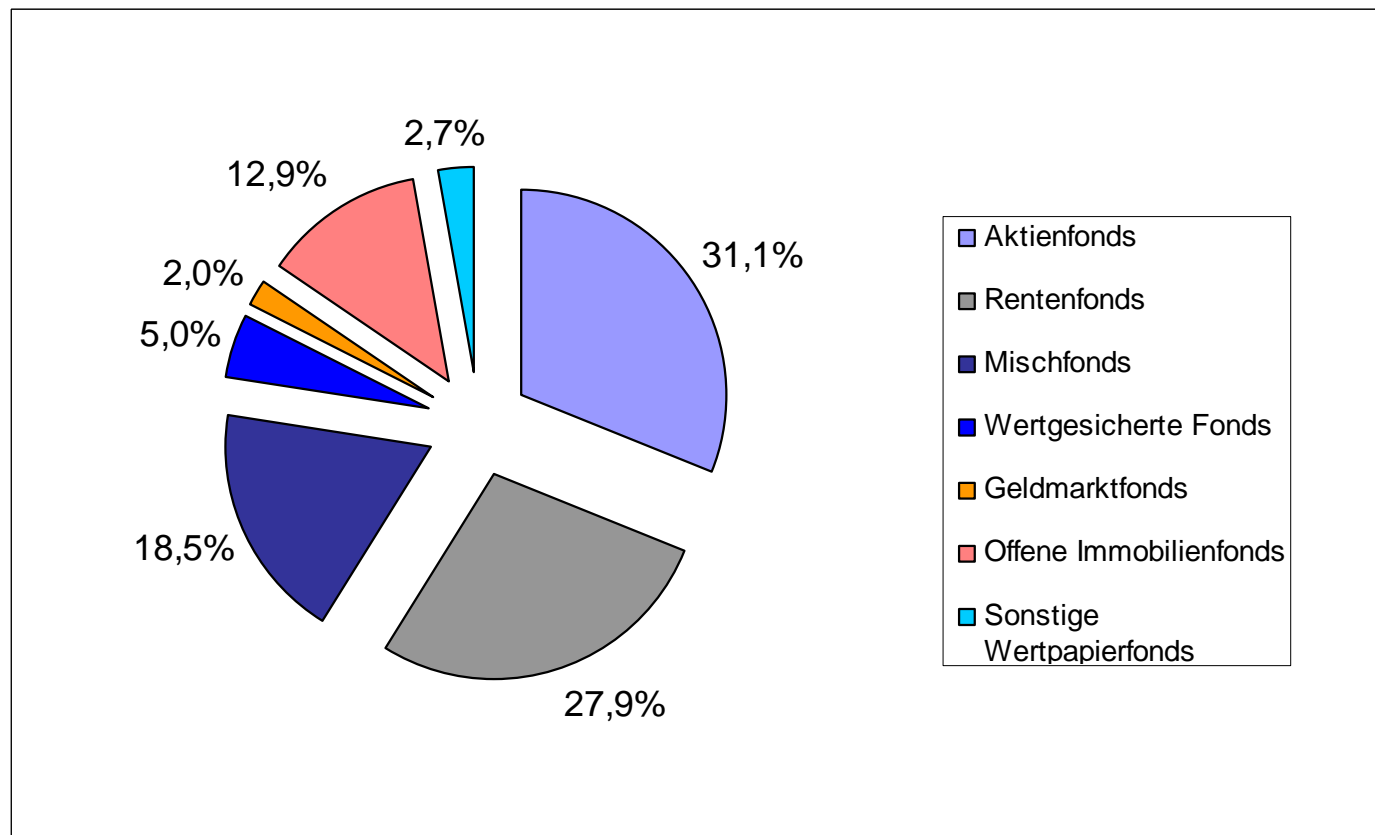
### **Neue Vorschriften für effizientere, widerstandsfähigere und transparentere Finanzmärkte in Europa**

....

**Verbesserung des Anlegerschutzes:** Aufbauend auf den bereits bestehenden umfassenden Vorschriften, sieht die überarbeitete MiFID strengere Anforderungen an Portfolioverwaltung, Anlageberatung und das Anbieten komplexer Finanzprodukte, wie strukturierter Produkte, vor. Zur Vermeidung potenzieller Interessenkonflikte wird es unabhängigen Beratern und Portfoliomanagern untersagt sein, Zahlungen an Dritte zu leisten oder Zahlungen Dritter oder sonstige finanzielle Vorteile anzunehmen. Schließlich sollen für alle Wertpapierfirmen geltende Regeln zur Corporate Governance und Verantwortung des Managements eingeführt werden.

## Bestand in Publikumsfonds

- Zum 31.08.2011 waren knapp **660 Mrd. Euro** in Publikumsfonds investiert
- Auf dieser Basis werden jährlich mehr als **7,5 Mrd. Euro** Verwaltungsvergütung generiert

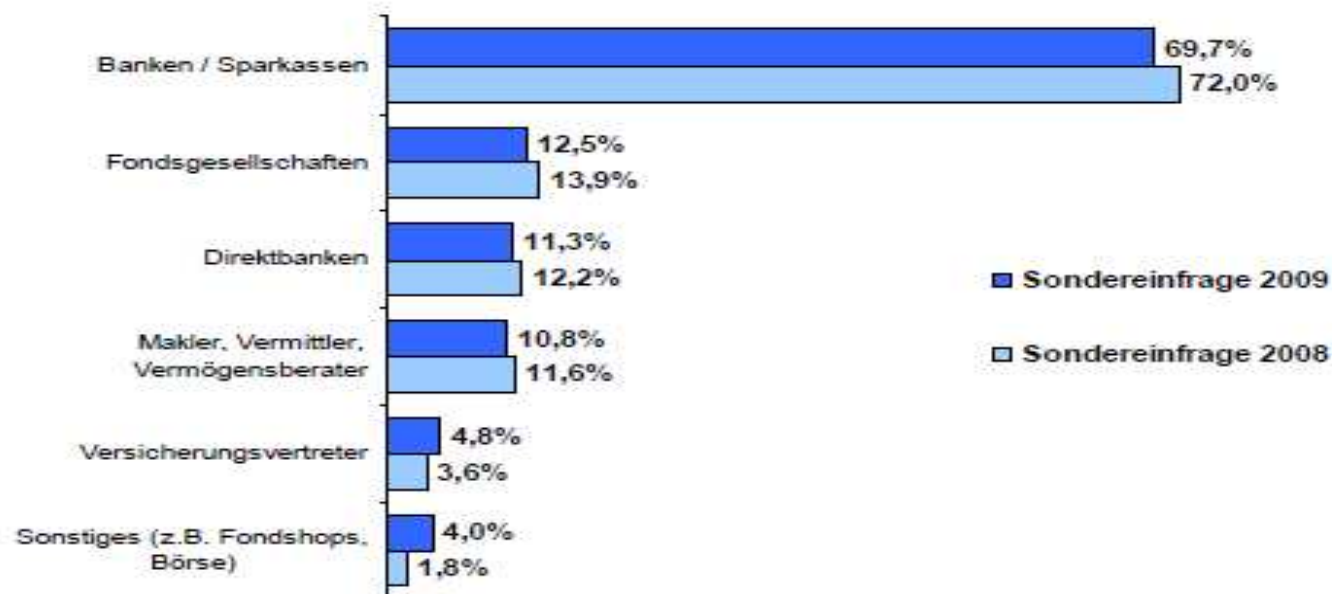


Annahmen: durchschnittliche Management Fee = 1,14 % p.a. (volumengewichtet)

# Vertriebswege Publikumsfonds

## Vertriebswege von Investmentfonds

Der Vertrieb von Investmentfonds wird weiter von Banken und Sparkassen dominiert.



Quelle: GfK Finanzmarktpanel, Sondereinfrage Oktober 2009

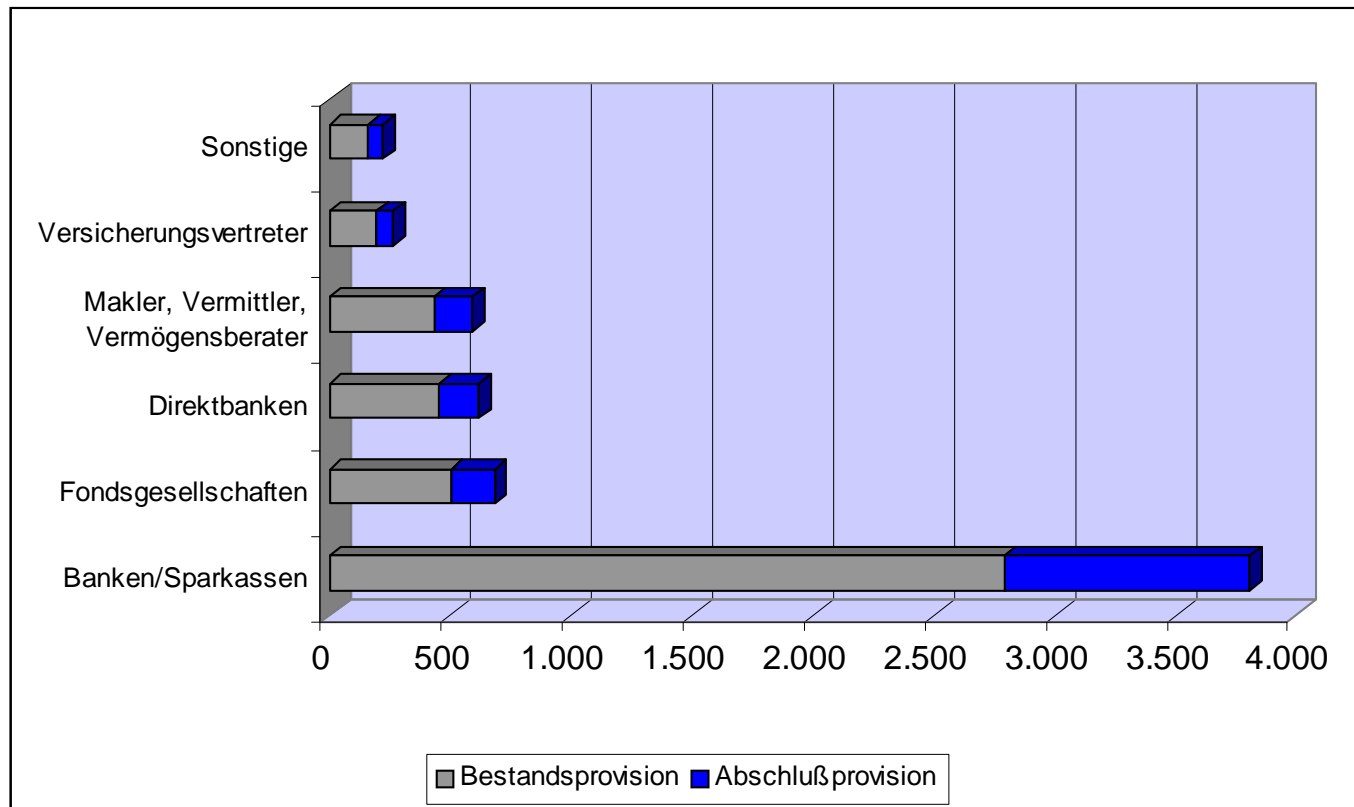
Wo kaufen Sie in der Regel Ihre Investmentfonds?

Basis: n = 767 Investmentfondsbesitzer, Mehrfachnennungen möglich



## Vertriebsvergütung Publikumsfonds

- Der Vertrieb von Investmentfonds generiert ca. **6,2 Mrd. Euro** Vertriebsprovisionen p.a.
- Davon ca. **4,5 Mrd. Euro** aus Bestandsprovisionen



Annahmen: 12,5 % des Volumens werden neu angelegt, Ausgabeaufschlag durchschnittlich 2,0 %  
60 % der Verwaltungsvergütung wird als Bestandsprovision ausgeschüttet

## Kritikpunkte Provisionsorientiertes Vertriebsmodell

- Mangelnde Kostentransparenz
- Produktauswahl orientiert sich an der Provision und nicht an der Produktqualität
- Produktverkauf statt Orientierung am Kundennutzen
- Abschluss orientierter Verkauf statt Beratung
- ....



# Modellvergleich

## Provisionsorientiertes Vertriebsmodell

- Kunde zahl Ausgabeaufgeld an Depotführende Bank
- Bank zahlt Ausgabeaufgeld als Vertriebsprovision
- KAG zahlt Bestandsprovision an Depotführende Bank
- Bank zahlt Bestandsprovision an Vertrieb
- Provision ist ohne Steuerbelastung

## Honorarberatung

- Kunde vereinbart Honorar
- Ausgabeaufgelder fallen idR nicht mehr an
- KAG zahl Bestandsprovision an Depotführende Bank
- Bank schreibt Bestandsprovision Kunden gut
- Vertrieb stellt Kunden Honorar in Rechnung

# Modellvergleich – Vertriebsserträge

**Beispielkunde: 100.000 Euro Depotvolumen**

## Provisionsorientiertes Vertriebsmodell

▪ Ausgabeaufgeld	250 Euro
▪ Bestandsprovision	684 Euro
▪ Summe Vertriebsprovision	934 Euro

## Honorarberatung

▪ Ausgabeaufgeld	0 Euro
▪ Bestandsprovision	0 Euro
▪ Honorar (netto)	934 Euro
▪ Summe Nettoerträge	934 Euro

Annahmen: Nettoertrag aus Honorarberatung = Ertrag aus herkömmlicher Vertriebsprovision

# Modellvergleich – Kostenbelastung Kunde

**Beispielkunde: 100.000 Euro Depotvolumen  
4 % Wertentwicklung Depot**

## Provisionsorientiertes Vertriebsmodell

▪ Ausgabeaufgeld	- 250 Euro
▪ Wertentwicklung	+ 4.000 Euro
▪ Abgeltungssteuer	- 989 Euro
▪ <b>Kostenbelastung gesamt</b>	<b>- 1.239 Euro</b>
▪ Nettoertrag	+ 2.761 Euro

## Honorarberatung

▪ Gutschrift Bestandsprovision	+ 684 Euro
▪ Wertentwicklung	+ 4.000 Euro
▪ Abgeltungssteuer	- 1.235 Euro
▪ Honorar (netto)	- 934 Euro
▪ Umsatzsteuer	- 177 Euro
▪ <b>Kostenbelastung gesamt</b>	<b>- 1.663 Euro</b>
▪ Nettoertrag	+ 2.337 Euro

Annahmen: Nettoertrag aus Honorarberatung = Ertrag aus herkömmlicher Vertriebsprovision

# Modellvergleich – Steueraufkommen

**Beispielkunde: 100.000 Euro Depotvolumen  
4 % Wertentwicklung Depot**

## Provisionsorientiertes Vertriebsmodell

- Abgeltungssteuer (aus Wertentwicklung) + 989 Euro
- **Steueraufkommen gesamt + 989 Euro**
- **Steueraufkommen ohne Wertentwicklung 0 Euro**

## Honorarberatung

- Abgeltungssteuer (aus Wertentwicklung und BePro-Gutschrift) + 1.235 Euro
- Umsatzsteuer + 177 Euro
- **Steueraufkommen gesamt + 1.412 Euro**
- **Steueraufkommen ohne Wertentwicklung 358 Euro**

## Fazit

**Man muss die Kritikpunkte am Provisionsvertrieb ernst nehmen**

### **ABER**

- Qualitätsverbesserung durch Honorarberatung ist nicht zwangsläufig
- Kostenbelastung für Kunden signifikant (ca. 35 %) höher
- Steuermehraufkommen bis zu 2,3 Mrd. Euro pro Jahr  
(zum Vergleich: Abgeltungsteueraufkommen 2010: ca. 8,7 Mrd. Euro)