

Berater mahnen Kunden zur Eile

Eine neue Studie zur Abgeltungssteuer, die portfolio international exklusiv vorliegt, zeigt, wie Banken, Sparkassen und unabhängige Vertriebe auf die größte Absatzchance des Jahres 2008 vorbereitet sind – und mit welchen Strategien sie in die Kundengespräche gehen.



Die Einführung der Abgeltungssteuer ist für Produktanbieter und Vertriebe die Absatzchance des Jahres 2008. Darüber herrscht in der Branche Einigkeit. Doch wie sind die Akteure in diesem Szenario aufgestellt? Welche Strategien verfolgen sie? Diesen und weiteren Fragen gingen im März und April „Berater e.V.“, hinter diesem Titel verbirgt sich die studentische Unternehmensberatung an der Universität Mainz, und das Beratungsunternehmen Management Consultants for Market Strategy (MC4MS) in Wiesbaden mit einer Marktstudie nach.

■ Anbieterseite im Fokus

Die Studie unterscheidet sich, so Marc Ahlers, Managing Director von MC4MS, von vergleichbaren Befragungen zum Thema Abgeltungssteuer. „Sie fokussiert sich nicht wie die meisten anderen Umfragen auf Endkunden, sondern auf die Berater und damit die Anbieterseite.“ 90 Prozent der Berater bezeichnen erwartungsgemäß die Abgeltungssteuer als wichti-

ges Thema. Mehr als die Hälfte der Kunden sei akut davon betroffen. Nahezu zwei Drittel der Berater empfehlen ihren Kunden, die vorhandenen Depots schnellstmöglich auf die Abgeltungssteuer einzustellen. Weitere rund neun Prozent raten, zumindest bis zur Jahresmitte die Umbauten der Kapitalanlagen abzuschließen. Der Rest nimmt sich etwas mehr Zeit. Immerhin fällt der Stichtag für den Bestandsschutz erst auf das Jahresende.

Die bei der Anpassung der Depots entstehenden zusätzlichen Kosten, wie zum Beispiel neue Ausgabeaufschläge bei Umschichtungen in andere Investmentfonds, spielen für die meisten Anleger nur eine untergeordnete Rolle. „Zwei Drittel der Berater bemerken keinen Unterschied in der Kostensensibilität, wenn sie mit ihren Kunden über eine Abgeltungssteuer-Anlagestrategie sprechen. 20 Prozent der Berater schätzen die Kosten sogar weniger wichtig ein als sonst“, erläutert Marc André Görické, Vorsitzender von Berater e.V. der Universität Mainz. Offen-

kundig stuft der überwiegende Teil der Kunden die Abwehr der Abgeltungssteuer höher ein als die damit verbundenen zusätzlichen Aufwendungen.

■ Wenig Abwanderung

Bei steuerlichen Änderungen, von denen Kapitalanlagen betroffen sind, benutzen deren Kritiker in der Vergangenheit meist die Metapher vom scheuen Reh, in das sich hiesiges Kapital verwandelt. Diese Befürchtung hält sich bei der Einführung der Abgeltungssteuer bislang noch in Grenzen. Lediglich ein knappes Drittel der Berater rechnet mit einer Zunahme der Auslandsanlagen, die durch die veränderte steuerliche Situation ausgelöst wird. Knapp sechs Prozent halten sogar einen Rückgang der Auslandsanlagen für möglich.

Die Abgeltungssteuer kann für die beratende und vermittelnde Zunft allerdings ein neues Problem aufwerfen. Banken, Fondsgesellschaften und Vertriebe preisen derzeit die „Fonds fürs Leben“ an, um künftige Umschichtungen

weitgehend zu vermeiden. Wenn die Depots nur noch ein oder zwei Dachfonds enthalten und diese auf Jahrzehnte dort liegen, stellt sich die Frage nach der künftigen Leistung der Berater. Doch das sieht ein großer Teil der Befragten noch entspannt. Mehr als die Hälfte schätzt die Gefahr von Diskussionen über Verwaltungsgebühren und Vertriebsvergütungen wegen der in Zukunft nicht mehr notwendigen Beratung bei Abgeltungssteueranlagen als gering ein.

■ Separates Fondsdepot

Weitgehend unstrittig sind zwei andere Trends: Es wird zu einer Verlängerung der Haltedauer und zu einer Reduzierung der Depotbestandteile kommen. So meinten in der Umfrage immerhin knapp 57 Prozent der Befragten, dass für ein abgeltungssteuergesichertes langfristiges Depot ein bis drei Produkte reichen. Rund 43 Prozent plädierten für mehr als drei Produkte.

Ein separates Abgeltungssteuerdepot zu führen, hält mehr als die Hälfte der Berater für notwendig. Anlass dafür liefert das sogenannte „Fifo-Prinzip“ (first in first out).

depotstrategie registrierten die Autoren der Umfrage erhebliche Unterschiede. Mitarbeiter von Banken und Sparkassen finden ein solches Vorgehen nicht so notwendig. Die unabhängigen Berater hingegen tendieren deutlich stärker zu dieser Strategie.

Ein Drittel der Berater nutzt zur Vorbereitung auf die Abgeltungssteuer Musteranlagestrategien für verschiedene Zielgruppen. Das Gesamtvermögen, die Risikobereitschaft und die Höhe des längerfristig anlegbaren Kapitals werden als die wichtigsten Kriterien für eine anlegergerechte Abgeltungssteuerberatung angesehen.

Bei der Produktwahl überraschen die Ergebnisse der Umfrage kaum. Fonds werden im laufenden Jahr als die Gewinner der Abgeltungssteuer angesehen. „Besonders Aktien- und Dachfonds stehen in der Gunst der Berater weit oben. Eine hohe Bedeutung haben zudem fondsgebundene Rentenversicherungen“, erläutert Marc Ahlers. Ab 2009 sehen die Berater dann vor allem fondsgebundene Rentenversicherungen und Produkte im ausländischen Versicherungsmantel als Gewinner an.

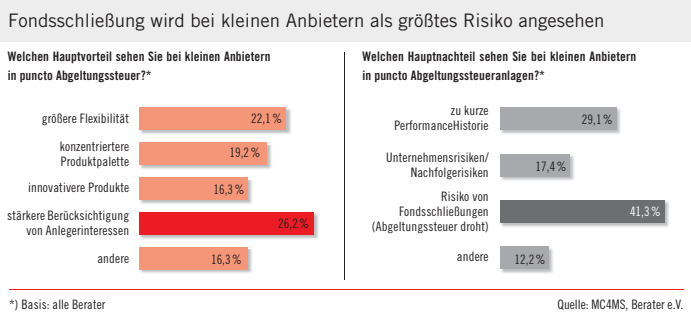
fen, wählen sie vor allem Garantiezertifikate sowie Bonus- und Teilschutzzertifikate“, fügt Ahlers hinzu.

Das Fonds-Rating (63,7 Prozent), eine attraktive Fonds-Story (45,3 Prozent) sowie das Lebensalter eines Fonds (39,8 Prozent) sind der Umfrage zufolge die wichtigsten kaufentscheidenden Faktoren bei der Wahl eines Abgeltungssteuerfonds. Mehr als 40 Prozent der Berater gehen davon aus, dass in der von ihnen vertriebenen Fondspalette an mehr als der Hälfte der Fonds Produktänderungen wegen der Abgeltungssteuer vorgenommen worden sind.

■ Aufgeschlossene Kunden

Einige Gesellschaften haben es offenkundig besonders gut verstanden, sich für die Abgeltungssteuer in Position zu bringen. DWS, Fidelity und Blackrock sind die Favoriten aller Berater. Bei den Mitarbeitern von Banken und Sparkassen kommen zu diesem Dreierbund mit Deka und Union Investment noch die Partner aus der jeweiligen Verbundorganisation hinzu.

Unabhängige Berater favorisieren darüber hinaus Sal. Oppenheim, Allianz Global



Danach geht die Finanzverwaltung bei Verkäufen von Anteilen eines Fonds davon aus, dass die zuerst erworbenen Fondsanteile zuerst verkauft werden. Dieses Prinzip nagt am Bestandsschutz für „Altfonds“. Abhilfe schafft die Aufteilung in zwei Depots. In einem werden jene Fondsanteile gehalten, die bis zum 31. Dezember 2008 gekauft wurden. In das andere wandern die Neuanlagen nach diesem Stichtag. Bei Verkäufen ab 2009 kommt dann nur das zweite Depot zum Zuge, weil diese Wertpapiere ohnehin der Abgeltungssteuer unterliegen. Bei der Doppel-

Darin spiegelt sich auch die unterschiedliche Behandlung von Investmentbranche und Versicherungswirtschaft wider. Über die Hälfte der Befragten sieht in der Einführung der Abgeltungssteuer eine Bevorzugung von Versicherungen gegenüber Fonds. Daher fordern rund 42 Prozent vom Gesetzgeber als Nachbesserung eine steuerliche Gleichbehandlung von Fonds und Versicherungen.

„Zertifikate sind wie erwartet durch die steuerliche Benachteiligung in puncto Abgeltungssteuer 2008 unterrepräsentiert. Wenn die Berater zu dieser Produktgruppe ge-

Investors und Threadneedle. Die kommenden Monate werden arbeitsreich sein, denn fast die Hälfte der Berater plant, bis zum Jahresende mehr als 80 Prozent der Kunden auf das Thema Abgeltungssteuer anzusprechen. Die Kunden sind dafür ohne Zweifel aufgeschlossen. Bei knapp der Hälfte der Berater kommen mehr als 75 Prozent jener Kunden, die wegen der Abgeltungssteuer kontaktiert wurden, zum Beratungsgespräch. Mehr als die Hälfte dieser Kunden nimmt dann auch Änderungen an ihrem Depot vor.

• Klaus Morgenstern

