



Wer ist die „bessere“ Bank?

Depotverwahrende Banken gibt es jede Menge in Deutschland. Selbst Sparkassen und Genossenschaftsbanken bieten mittlerweile Depots an, in denen - wenn auch widerwillig - neben den hauseigenen Deka- und Union-Fonds auch fremde Fonds verwahrt werden können. Wegen ihrer schlanken Kostenstruktur und ihrer hohen Spezialisierung hat sich jedoch eine Gruppe depotführender Banken durchgesetzt, von denen meine Kunden hauptsächlich fünf kennen: FFB (Fil Fondsbank - ehemals Frankfurter Fondsbank), ebase (ehemalige Commerzbank-Tochter), DWS, AAB (Augsburger Aktienbank) und FDB (Fondsdepot-Bank).

Liebe Kunden von msi,

auch, wenn ich mich „selbständig und banken-unabhängig“ nennen kann, geht es in der Welt der Kapitalanlagen nicht ganz ohne Banken. Denn nur Banken können Wertpapiere verwahren und den Handel bzw. die Rückgabe an die Fondsgesellschaft organisieren. Wichtig dabei ist mir, dass die Bank wirklich nur das tut, wofür ich bzw. Sie als Kunde sie bezahlen: Nämlich für die Verwahrung von Fonds, für eine seriöse und unkomplizierte Abwicklung von Aufträgen und Service-Leistungen, die die Verwaltung der Fonds erleichtern. Werbung für (hauseigene) Produkte dagegen ist völlig unerwünscht. Rein rechtlich gesehen sind alle diese „Verwahrstellen“ oder „Depotführenden Banken“ gleich gestellt: Jede dieser Banken hat eine Zulassung als Kreditinstitut, steht unter der gesetzlichen Bafin-Überwachung und unterliegt - falls sie auch Abwicklungskonten anbietet - der gesetzlichen Einlagensicherung von 100.000 €. Welche Unterschiede es trotzdem gibt und welche Bank ich empfehle, lesen Sie hier.

Herzliche Grüße

Banken-Auswahl

Wer meine Erstinformation oder auch die Rahmenvereinbarung wirklich mal bis zum Ende durchgelesen hat, wird feststellen, dass dort etwa 30 Banken angegeben sind, mit denen ich zusammenarbeite - oder dies zumindest könnte. Tatsächlich aber reduziert sich die Zahl der aktiven Zusammenarbeiten auf fünf, denn es macht wenig Sinn, mit zu vielen Banken zu arbeiten: Die vielfältigen Funktionalitäten, die wechselnden Ansprechpartner und die unterschiedlichen Fondspaletten machen es unnötig schwer, wenn die Kundendepots auf x Verwahrstellen verteilt sind. Dazu kommt, dass man, je kleiner die Bestände bei einer Verwahrstelle sind, als Vermittler kaum wahrgenommen wird. Umgekehrt erhalte ich bessere Service-Leistungen, wenn ich viele Kundendepots bei einer Bank konzentriere - was letztlich meinen Kunden zu Gute kommt. So habe ich bei der FFB, wo die größte Anzahl meiner Kundendepots liegt, feste Ansprechpartner und muss nicht in der üblichen Telefon-Warteschleife hängen - Sie kennen das ja: „Aktuell erreichen uns ganz besonders viele Anfragen“ - die ganze Welt scheint ständig in Warteschleifen bei mehr oder weniger geschmackvoller Musik festzuhängen.

Unsere Partnerbanken

ebase

// DWS

FONDSDEPOT BANK

AUGSBURGER Aktienbank

f FFB™ FIDELITY GROUP

FDB und AAB

Fondsdepot-Bank und Augsburger Aktienbank führen bei mir eher ein Schatten-Dasein: Die Handvoll Depots, die bei der FDB lagern, sind Überbleibsel aus meiner Zeit bei tecis vor 20 Jahren - dort war die FDB die bevorzugte Bank. Auch die AAB empfehle ich nicht mehr aktiv - die Depot-Sparte der AAB wurde letztes Jahr von ebase übernommen und ist nicht mehr eigenständig.

DWS

Die DWS-Plattform gehört zur gleichnamigen Fondstochter der Deutschen Bank. Hier werden ausschließlich einige DWS-Riester-Sparpläne verwaltet. Für „normale“ Investmentdepots ohne Riester-Förderung spielt die DWS bei mir keine Rolle.

ebase und FFB

Auf diesen beiden Plattformen befinden sich ca. 90 % der von mir betreuten Depotwerte, hiervon wiederum 2/3 bei FFB und 1/3 bei ebase. Die ebase ist als ehemalige Schwester von comdirect sehr stark auf den Endkunden ausgerichtet - die grafische Oberfläche und die intuitive Bedienbarkeit waren lange Jahre für mich das Argument, diese Plattform zu empfehlen.

Auf der anderen Seite wurden KSC und msi-Fonds-App weiter ausgebaut, so dass die ebase-Webseite von Kunden kaum noch genutzt wird und dieser Vorteil obsolet wurde. Mitte 2019 dann wurde die ebase an die FNZ Group verkauft, ein britisches Fin-Tech-Unternehmen, das 2004 in Neuseeland gegründet wurde. Seitdem wächst nicht nur bei mir der Unmut über ebase - die neue Website ist deutlich unübersichtlicher geworden, die Betreuung ist schleppend, bürokratisch und unpersönlich. Den Gipfel meiner Verärgerung bildete ein Fall im Frühjahr 2020, als einer meiner Kunden einen mittleren vierstelligen Gewinn nicht realisieren konnte, weil ebase am Telefon eine falsche Auskunft gab. Kommentar bei ebase (sinngemäß): „Jeder Mensch macht mal Fehler, auch unsere Mitarbeiter. Dann hätten Sie und Ihr Kunde das ‚Kleingedruckte‘ lesen müssen, da stand es richtig drin. Wir müssen da jede Haftung ablehnen.“ Fazit für mich: Ich habe dem Kunden empfohlen, die ebase zu verklagen. Gleichzeitig habe ich mich entschlossen, mit einer Bank nicht mehr zusammenzuarbeiten, die von sich selber sagt, dass man sich auf die Aussagen der eigenen Mitarbeiter nicht verlassen darf.

Darum FFB

Die FFB hat technisch und servicemäßig die Nase vorn und bietet einige clevere Lösungen an, die bei anderen Depotstellen nicht verfügbar sind. Diese Funktionen kosten keinen Cent extra und stehen jedem Depotkunden zur Verfügung.

Sparplan, Splittsparplan und Entnahmeplan

Der Sparplan, bei dem man regelmäßig einen festen Betrag in einen oder mehrere Fonds einzahlt, kennen wohl die meisten Kunden. Auch die umgekehrte Form, den Entnahmeplan, kennen die Kunden, die aus ihrem Depot eine regelmäßige „Rente“ erhalten.

Weniger bekannt dagegen ist der Splitt-Sparplan: Hier wird ein fester Betrag, mindestens 25 € monatlich, auf bis zu 5 Einzelfonds verteilt. So ist es möglich, selbst mit kleinsten Sparbeträgen verschiedene Fonds zu besparen und breit zu diversifizieren. Gerade für Kinder-Sparpläne ist dies ein hervorragendes Werkzeug.

Tauschplan

Hier wird eine Fondsposition als „Basisfonds“ definiert und monatlich ein fester Betrag (mindestens 250 €) in bis zu fünf Zielfonds umgeschichtet. In meinem Newsletter 03-2015 habe ich diesen „internen Sparplan“ schon einmal vorgestellt. Diese Funktion klingt erstmal recht banal, ist aber ein hervorragendes Werkzeug für Situationen, wie wir sie gerade aktuell erleben: Die Kurse steigen, jeder erwartet „irgendwann“ eine Kurskorrektur, aber keiner weiß wann. Ein Sparplan wäre hier ideal, um in die fallenden Kurse hinein zu investieren („Cost-Average-Effekt, vgl. Newsletter 11_2020, S. 3) - was aber tun, wenn aktuell kein flüssiges Geld auf dem Konto ist? Der Tauschplan ist die Lösung: Aus Gewinnmitnahmen wird eine defensive Position aufgebaut, die dann sukzessive in die Zielfonds, die ruhig etwas „sportlicher“ unterwegs sein dürfen, umgeschichtet wird.

Überlaufplan

Gerade für Investment-Einsteiger ist dies ein gelungenes Werkzeug. Eine alte Regel sagt: „Zuerst Schulden tilgen, dann Notgroschen ansparen, dann Vermögen aufbauen.“ Mit dem Überlaufplan kann man Notgroschen und Vermögensaufbau kombinieren: Ein Sparplan wird für einen defensiven Basisfonds eingerichtet. Sobald dieser Fonds ein definiertes Sparziel erreicht hat - es sollten maximal zwei bis drei Netto-Monatseinkünfte sein - fließen quartalsweise die überschüssigen Beträge in bis zu fünf Zielfonds. Der Clou dabei: Wird aus dem Basisfonds eine Entnahme getätigt, wird dieser erst wieder aufgefüllt, bevor die Sparraten wieder in die Zielfonds fließen. So bleibt immer ein Notgroschen bestehen.

Umzug zur FFB

Sprechen Sie mich gerne an, wenn Sie die Depotstelle wechseln wollen - ein Depotübertrag zur FFB ist mit keinerlei Kosten verbunden. Die Abwicklung und die Formulare bereite ich wie gewohnt für Sie vor.

Kosten

Auch Kosten sind ein wichtiges Thema. Doch hier sind sich die meisten Depotstellen einig: Generell liegen die Depotführung-Entgelte bei etwa 50 € im Jahr. Für kleine Depots - z. B. vermögenswirksame Leistungen, verbundene Familiendepots oder Kinder-Sparpläne - bieten fast alle Banken ermäßigte Gebühren zwischen 10 und 20 € im Jahr an. Dazu kommen ggfs. Transaktionskosten für Einzelorders und Portogebühren für Nicht-Online-Kunden, die im Bereich weniger Euro liegen. Die Kostenstruktur wird also in den wenigsten Fällen ein Grund sein, sich für oder gegen eine bestimmte Depotstelle zu entscheiden.

Doch auch hier bietet die FFB eine Besonderheit: Als Berater habe ich die Möglichkeit, sämtliche Kosten von der Depotführung bis zu Portokosten für meine Kunden zu übernehmen. Dies biete ich Kunden mit Depotgrößen von mindesten 250.000 € an.

Draufzahlen muss ich hier trotzdem nicht - durch „Kickbacks“, welche ich von den Fondsgesellschaften als Provisionen für die Bestandsbetreuung für meinen Gesamtbestand erhalte, kann ich diese Kosten refinanzieren. Dies ist das Geschäftsmodell aller Discount-Broker, die Selbstentscheidern kostenlose Depots im „Execution-Only-Modell“ (also ohne Beratung) anbieten: Sie sammeln sehr große Bestände ein und leben einfach von den Bestandsprovisionen.

€ CHF

Exkurs: Bank Zweiplus

Nicht unerwähnt bleiben soll die Bank Zweiplus als Depotstelle, eine Schweizer Bank, die sich auf deutsche Depotkunden spezialisiert hat. Bitte denken Sie jetzt nicht an das „Schweizer Nummernkonto“ - ein Depot in der Schweiz hat nichts mit Steuern-Sparen oder gar -Hinterziehen und Schwarzgeld zu tun: Hier werden ganz regulär Steuern fällig und die Daten mit deutschen Finanz-Behörden ausgetauscht.

Auch, wenn die Eidgenossen in Sachen Kosten, Funktionalitäten und Service weit hinter den deutschen Top Fünf hinterherhinken, so bieten sie einen ganz klaren Vorteil: Wer sein Vermögen auch auf der letzten Ebene der Währungszone diversifizieren will, der sollte ein Depot außerhalb der Euro-Zone haben. Ich bin alles andere als ein Pessimist, aber ich habe schon zu viele „schwarze Schwäne“ erlebt, um nicht wenigstens vorsichtig zu sein. So leiste ich mir ein Depot bei der Bank Zweiplus, um für den - zugegebenermaßen sehr unwahrscheinlichen - Fall eines Zusammenbruchs des europäischen Finanzsystems gewappnet zu sein. Es gibt mir ein gutes Gefühl, mit wenigen Mausklicks in der Lage zu sein, nahezu mein gesamtes Vermögen innerhalb weniger Tage in einen anderen als sicher geltenden Finanz- und Wirtschaftsraum zu transferieren.

Depots in der Schweiz sind leider deutlich teurer als in Deutschland. Die Idee einer „Flat Fee“ existiert dort nicht; die Depotgebühr richtet sich nach dem Depotvolumen. Bei Depots ab 35.000 € werden dort dreistellige Beträge fällig, ab 900.000 € wird die Depotgebühr vierstellig. Für Schweizer Verhältnisse ist das immer noch sehr günstig.

Impressum

Michael Schulte, Lindenstr. 14, 50674 Köln
Email: info@vermoegen-besser-planen.de
Telefon: +49 221 92428460, Fax: +49 221 92428464

Zuständige Behörde für die Erteilung der Erlaubnis nach §§ 34 d, 34 f und 34 i GewO sowie Zuständige Aufsichtsbehörde :
Industrie- und Handelskammer zu Köln, Unter Sachsenhausen 10-26, 50667 Köln, Telefon +49-(0)221/1640-0, Fax -1290

Statusbezogene Pflichtinformationen gemäß § 42 b Abs. 2 S. 2 VVG sowie § 12 Abs. 1 der FinVermV in Verbindung mit § 34 f der GewO: Versicherungsmakler, Finanzanlagenvermittler und Immobiliendarlehensvermittler mit Erlaubnis nach §§ 34 d, 34 f und 34 i Abs. 1 GewO durch Industrie- und Handelskammer zu Köln in der Bundesrepublik Deutschland. Mitglied bei und zuständige Aufsichtsbehörde: Industrie- und Handelskammer zu Köln, Unter Sachsenhausen 10-26, 50667 Köln, Telefon +49-(0)221/1640-0, Telefax +49-(0)221/1640-1290, E-Mail service@koeln.ihk.de, Internet: www.ihk-koeln.de. Vermittlerregisternummern: Versicherungen D-QQP-REMO9-62, Finanzanlagen DF-131-5RLW-71, Immobiliendarlehen D-W-131-HM2Q-01. Das Vermittlerregister wird geführt bei: Deutscher Industrie-und Handelskammertag (DIHK) e.V.,

Breite Straße 29, 10178 Berlin, Tel: +49 (0) 180 500 585 0 (14 Cent/Min aus dem dt. Festnetz, höchstens 42 Cent/Min aus Mobilfunknetzen), Internet: www.vermittlerregister.info. Die Erlaubnis beinhaltet die Befugnis für Anlageberatung oder Vermittlung des Abschlusses von Verträgen über Anteilsscheine einer Kapitalanlagegesellschaft oder Investmentaktiengesellschaft oder von ausländischen Investmentanteilen, die im Geltungsbereich des Investmentgesetzes öffentlich vertrieben werden dürfen (§ 34f Abs. 1 S. 1 Nr. 1 GewO). Es liegen keinerlei Beteiligungen an Versicherungsunternehmen mit mehr als 10 % Anteil an Stimmrechten oder Kapital vor. Die Anschriften der Schlichtungsstellen, die bei Streitigkeiten zwischen Vermittlern oder Beratern und Versicherungsnehmern angerufen werden können, lauten: Versicherungsombudsmann e.V., Postfach 08 06 32, 10006 Berlin, www.versicherungsombudsmann.de. Ombudsmann für die private Kranken- und Pflegeversicherung, Kronenstrasse 13, 10117 Berlin, www.pkv-ombudsmann.de. Weitere Adressen über Schlichtungsstellen und Möglichkeiten der außergerichtlichen Streitbeilegung erhalten Sie bei: Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BAFin), Graurheindorfer-Straße 108, 53117 Bonn. Berufsrechtliche Regelungen: § 34 d, f und i GewO (Gewerbeordnung), § 12 Abs. 1 der Finanzanlagen-Vermittlungsverordnung (FinVermV), §§ 59 - 68 Versicherungsvertragsgesetz (VVG), Versicherungsvermittlerverordnung (VersVermV). Die berufsrechtlichen Regelungen können über die vom Bundesministerium der Justiz und der juris GmbH betriebenen Homepage www.gesetze-im-internet.de eingesehen und abgerufen werden.

