

Lohnt sich Tagesgeld-Hopping? oder Wie verhindere ich den Kundenverlust durch Lockangebote von Banken oder dubiosen Anbietern?

Des Deutschen liebstes Kind ist nicht mehr nur das Sparbuch. Inzwischen tummelt sich der Großteil der privaten Vermögen auf Tages- und Festgeldern(Quelle Statistisches Bundesamt).

Des Deutschen liebstes Kind ist nicht mehr nur das Sparbuch. Inzwischen tummelt sich der Großteil der privaten Vermögen auf Tages- und Festgeldern(Quelle Statistisches Bundesamt). Ein richtiger Sport ist bei den Anlegern ausgebrochen, in dem fleißig die aktuellen Zinssätze unterschiedlicher Anbieter verglichen werden und bei einem Zinsaufschlag zum scheinbar besseren Angebot gewechselt wird. Leider wird dabei oft das Kleingedruckte nicht oder überlesen. Vor allem aber verlieren viele Kunden und auch Berater dabei das Wesentliche aus den Augen: Soll ein Großteil des Kundengeldes tatsächlich in kurzfristigen Geldanlagemöglichkeiten investiert werden? Denn nur dafür sind Tages- und Festgelder u. E. tatsächlich geeignet.

Unzweifelhaft ist ein erbitterter Kampf um die Gelder der Privatkunden ausgebrochen. Dabei verdienen Banken pro Kunde immer weniger. „Die Erträge in diesem Segment werden tendenziell sinken, während gleichzeitig die Kosten und die Ansprüche an die Beratung steigen“, sagt Dirk Vater, Bankenexperte bei der Beratung Bain & Company. Die erhöhten Kosten können die Banken kaum weitergeben. „Die deutschen Kunden sind besonders preisempfindlich und kaum bereit, für Bankdienstleistungen Geld zu zahlen.“, sagt Vater. Der Kunde kann Service und Beratung nur schwer vergleichen. Dagegen fallen scheinbar tolle Zinsangebote sofort ins Auge. Der Wettbewerb beim Angebot nimmt bereits ruinöse Züge an, wie 76 % der Manager von Regionalbanken berichten. Denn die Lockangebote liegen deutlich über den Refinanzierungssätzen der Banken. Somit bedeutet das ein Verlustgeschäft. Das Ganze rechnet sich sehr wahrscheinlich nur, in dem an Service und Beratung gespart wird. Individuelle Beratung wird oft ersetzt durch Standardsortimente.

Aber zurück zum Tagesgeldfetisch. Lohnt sich der Aufwand für einen kompletten Wechsel, wenn eine Bank mit „besseren“ Zinsen lockt?

Der Unterschied sind oftmals nur wenige Prozentpunkte. Die folgende Übersicht macht das Ergebnis deutlich:

tabelle

Damit der Anleger einen Zins von z. B. 4,5% tatsächlich erhält, müssen meistens diverse Bedingungen erfüllt sein. Diese sind beispielsweise:

- der Anleger darf meistens innerhalb der letzten 6 Monate kein Kunde dieser Bank gewesen sein; und/oder
- gilt nur in Verbindung mit einem kompletten Depotübertrag und Nachweis, dass das bestehende Depot gelöscht worden ist; und/oder
- gilt nur in Verbindung mit einer Depotöffnung und Mindestanlage im Depot(z.B. in Fonds dieses Anbieters); und/oder
- gilt nur ab einer Mindestsumme und/oder bis zu einer maximalen Summe (darunter oder darüber gelten deutlich geringere Zinsen)

Worauf Anleger u. a. noch achten sollten:

- Ist die Anbieterbank Mitglied im Deutschen Einlagensicherungsfonds?
- Bis zu welcher Höhe gilt die Absicherung?
- Tages- und Festgeldkonditionen sind regelmäßigen Schwankungen unterworfen – in welchen Abständen erfolgt die Zinsanpassung (meist nach unten)
- Bei jedem Wechsel sollte der Anleger an seinen Freistellungsauftrag denken!
- Fallen Gebühren für die Kontoeröffnung an?
- Gibt es Kündigungsfristen für die Schließung des Kontos?
- Wie lange gilt das Angebot? (meistens noch nicht einmal für ein Jahr)
- In welcher Zinsfrequenz erfolgt die Zinszahlung? (wichtig für Zinseszinsseffekt)

Grundsätzlich sollten sich Kunden immer fragen, warum solche Angebote oft nur für Neukunden gelten. Wenn sie jahrelang treuer Kunde einer Bank sind, werden sie sehr oft bei solchen Angeboten schlechter gestellt. Es kann langfristig nicht von Kundeninteresse zeugen, wenn treue und loyale Kunden benachteiligt werden. Zumal der Service und die Beratungsqualität - aufgrund der massiv gesunkenen Margen der Banken - dann für alle Kunden wohl deutlich leidet.

Ein Vermittler sollte sich auch die Frage stellen: Wann ist ein Kunde ein Kunde? Wenn Sie einen Kunden ausschließlich über Prozente gewinnen, werden Sie diesen auch wieder über nicht Prozente verlieren? Sie werden immer wieder Diskussionen über Prozente führen, aber über den Wert einer guten Geldanlageberatung. Ein Makler muss vielmehr in der Lage sein, seinem Kunden zu erläutern, warum es von großem Vorteil ist Kunde bei einem Makler zu sein und nicht etwa bei der XY-Bank, nur weil diese gerade mit einem Lockangebot wirbt. Nur dann hat es der Makler geschafft, dem Kunden die Vorzüge einer individuellen, persönlichen Anlageberatung (abgestimmt mit Geldanlageplanung und zugeschnitten auf seine finanziellen Ziele und Wünsche) zu erläutern. Wenn ein Kunde partout nicht verstehen möchte, dass der kurzfristige Zinssatz keinen Einfluss auf seine langfristige Geldanlage hat, dann ist es sehr wahrscheinlich auch kein Kunde im Geldanlagebereich für einen Makler; jedenfalls nicht unter den Gesichtspunkten von Kosten, Aufwand und Nutzen.

Natürlich sind es schwierige Zeiten für Anleger und deren Frage: „Wie soll ich mein Geld anlegen?“ Aber diese Frage ist immer schwierig. Also alles beim Alten? Falsch. Für 2011 und die folgenden Jahre gilt es einige Dinge zu beachten. Die Grundregeln der Geldanlage ändern sich allerdings nicht:

- Nummer 1: Keine Rendite ohne Risiko!
 - Am Kapitalmarkt gilt, niemand will Ihnen etwas schenken, wenn also ein Angebot mit deutlich mehr Zins bzw. Rendite wirbt als normal, dann gibt es auch einen Haken!
- Nummer 2: Flexibilität ist wichtig!
 - Keiner kann die Entwicklung der Märkte vorhersagen, die Schwankung wird uns wohl erhalten bleiben!
- Nummer 3: Risikostreuung bleibt wichtig – nicht alle Eier in einen Korb legen!
- Nummer 4: Legen Sie ein Fundament ins Depot!
 - Wie beim Hausbau, da fangen Sie auch nicht mit dem Dach an!
 - Ein Fundament sollte aus Anlagen bestehen, die sich auf sich ändernde Marktbedingungen einstellen können, wollen und dürfen!
- Nummer 5: Vorsicht vor Geldwerten!
 - Ins Depot gehören Sachwerte wie Immobilien, Aktien, Rohstoffe und Edelmetalle

Folgendes Beispiel soll Regel Nummer 5 untermauern (auch wenn der Vergleich aktueller denn je ist und auf keinen Fall pietätlos erscheinen soll). Bei einem Tsunami suchen viele Menschen die Sicherheit fälschlicherweise am Ufer und laufen Gefahr „sicher“ unterzugehen. Wären Sie auf dem Meer geblieben, hätten Sie die Schwankung der Wellen, aber die größere Sicherheit zu überleben. Aufgrund der massiven Verschuldung vieler Staaten rollt ein „Schulden-Tsunami“ auf die Küste zu und es ist eine Frage der Zeit, wann dieser das Ufer erreicht. Die Anleger sind überwiegend im fälschlicherweise sicher geglaubten Geldwert, dem Ufer, investiert und werden sicher untergehen, wenn der Schulden-Tsunami in Inflation mündet und die Geldwerte vernichtet. Wenn die Anleger hingegen in Sachwerten investiert sind, bleiben Sie auf dem Meer, unterliegen Schwankungen, werden langfristig allerdings überleben.

Der sicher geglaubte Hafen (z. B. auch deutscher) Staatsanleihen birgt Risiken. Zum einen bedeutet der sehr niedrige Zins nach Inflation und Steuer = Verlust. Zum anderen entstehen Risiken für diejenigen, die die Papiere nicht bis zum bitteren Ende halten wollen. Denn schon ein kleiner Dreh an der Zinsschraube bedeutet hohe Kursverluste.

Aktien (z. B. in Form von Investmentfonds) sind im momentanen Zinstief wichtiger denn je. Anders als viele Staaten, die hoch verschuldet sind, haben viele Unternehmen die Krise zur Reorganisation genutzt. Viele haben eine starke Eigenkapitalbasis und haben damit neue Marktsegmente u. a. in Schwellenländern aufgebaut oder kaufen zurzeit günstigen Konkurrenten auf. Fragen Sie Ihre Kunden, ob sie vorhaben Ihren Lebensstandard deutlich zu reduzieren, ob sie aufhören werden zu essen, zu trinken oder Dinge des täglichen Bedarfs zu nutzen. Unternehmen, die den Lebensstandard sicherstellen, wird es immer geben. Egal, wie lange die Krise dauert und egal wie schwierig diese ist. Wie immer gilt die Hauptregel: „Kaufe, was Du verstehst! Verstehe, was Du besitzt!“ Überlassen Sie also einem wirklichen Fachmann die Auswahl der richtigen Unternehmen. Dann müssen Sie sich auch nicht mit der Frage des Timings beschäftigen, sprich wann eine Aktie gekauft wird. Hier gilt folgende Regel wie beim Zugfahren: Einsteigen sollte man, wenn der Zug steht. Gefährlich wird es, auf einen fahrenden Zug aufzuspringen. Wahre Profis kaufen Aktien von wertvollen Unternehmen also dann, wenn die Kurse im Keller sind – sprich der Zug steht. Im Übrigen kann es sein, dass der Zug lange steht, es kann also längere Zeit vergehen, bis der Markt erkennt, wie wertvoll ein Unternehmen wirklich ist und dass der derzeitige Aktienkurs auf keinen Fall den wahren Wert des Unternehmens widerspiegelt. Wenn der Markt das allerdings erkennt, kann es sehr schnell gehen und dann laufen viele Anleger Gefahr, auf einen immer schneller fahrenden Zug aufzuspringen und somit zu verlieren.

Der Handzettel mit den Anlagetipps zur Geldanlage fasst alle Punkte zusammen, auf die Investoren achten sollten - leicht verständlich und nachvollziehbar. Zusammen mit dem Finanzbaukasten können Sie Ihren Kunden den Mehrwert, den Sie gegenüber den Banken bieten, sehr gut verdeutlichen. Nutzen Sie Ihre Chance, wenn die Banken Service und Beratungsqualität eindämmen. Wir helfen Ihnen gern dabei. INVERS stellt Ihnen dabei das komplette Fundament zur Verfügung mit dem Sie in der Lage sind, Anleger- und Anlagegerecht zu vermitteln.

Frau Cornelia Fentzahn
(Vertriebsleiterin Investmentfonds)
Tel.: 0341/5256 -108 oder 0172/6497268
E-Mail: Cornelia.Fentzahn@invers-gruppe.de
INVERS Versicherungsvermittlungsgesellschaft mbH
Sportplatzweg 15
04178 Leipzig
Webseite: <http://www.invers-gruppe.de>

Zur INVERS Versicherungsvermittlungsgesellschaft mbH

Die INVERS GmbH ist einer der bestandsgrößten Maklerpools in Deutschland. An dem in Leipzig beheimateten und für seine Transparenz mehrfach ausgezeichneten Maklerpool bestehen weder offene noch verdeckte Beteiligungen von Versicherungs- bzw. Fondsgesellschaften oder sonstigen Unternehmen. Für Versicherungsmakler ist die INVERS GmbH damit Markt-Garant wirklicher Unabhängigkeit und idealer Partner für die Bereiche Versicherungen, Investmentfonds und Bausparen. Nähere Informationen zur INVERS GmbH erhalten Sie z. B. unter <http://www.inverspartner.de>.

invers