



Im November 2008

Emissionskosten oder der Ausgabeaufschlag bei einem Investmentfonds

Was kostet es, wenn es nichts kostet?

Es gibt Anleger, die möchten alles billig, billiger, am besten aber kostenlos haben. Die Investmentgesellschaften haben speziell für diesen Anlegerkreis eine Anlagemöglichkeit geschaffen, den

„no load Fonds“.

Bei einem normal angebotenen Investmentfonds werden von der eingezahlten Summe die Ankaufgebühren, die sogenannten Emissionskosten, abgezogen. Diese Emissionskosten betragen in der Regel 5,25 % der investierten Summe. Dies ist eine ehrliche, überschaubare Gebührenbelastung.

Bei Fonds ohne Emissionskosten wird ein besonderes Managementfee, auch Vertriebsgebühr genannt, erhoben, das in der Regel 1 % vom jährlichen Depotwert beträgt.

Variante I

Eine Anlage **mit** Emissionskosten:

Investment-Anlage	€	10.000,00
abzüglich 5,25 % Emissionskosten	€	- 525,00
investiert werden netto	€	9.475,00

angenommene Wertentwicklung p.a. 15 %, es erfolgen keine weiteren Einzahlungen:

ergeben nach 10 Jahren	€	38.331,66
ergeben nach 20 Jahren	€	155.072,94
ergeben nach 30 Jahren	€	627.356,54

Variante II

Eine Anlage **ohne** Emissionskosten:

Es werden 1 % vom jährlichen Kontenwert in Abzug gebracht

Investment-Anlage	€	10.000,00
ergeben nach 10 Jahren	€	36.587,30
ergeben nach 20 Jahren	€	133.863,04
ergeben nach 30 Jahren	€	489.768,72

Minderergebnis bei Variante II
statt der ursprünglichen € 525,00:

nach 10 Jahren	€	- 1.744,36
nach 20 Jahren	€	- 21.202,90
nach 30 Jahren	€	- 137.587,82

Dieses eine Prozent wird mit 1/360stel pro Tag berechnet und am Ende eines Monats für den zurückliegenden Monat mit 30/360stel dem Fondsvermögen entnommen.

Fällt der Anteilpreis des Fonds innerhalb des Jahres, beträgt aufgrund der Berechnungsart die Belastung pro Jahr sogar mehr als 1 % des Fondsvermögens. Wir konnten dabei die unterjährige Zahlung der Vertriebsgebühr nicht einmal berücksichtigen. In der Praxis dürfte Ihre Belastung bei Variante II wesentlich höher sein.

Faire Gesellschaften erheben bei „no load Fonds“ die Vertriebsgebühr nur zeitlich begrenzt, zum Beispiel nur für die ersten 8 Jahre und stellen dann das Depot so, als wenn die Emissionskosten zur Depotöffnung gezahlt worden wären.

Bei einigen Fondsgesellschaften werden wegen der guten Optik nur Emissionskosten von 2,5 oder 3 % erhoben.

Auch hier dürften dem Fondsvermögen erhöhte Verwaltungs- oder Geschäftsführungsgebühren belastet werden, um die nicht zu umgehenden Eigenkosten zu decken.

Unerfahrene Anleger achten auf die Emissionskosten und übersehen die dem Fondsvermögen belasteten Beträge.

Es bedarf des sehr genauen Prospektstudiums, um alle Gebührenquellen der Fondsgesellschaft zu erkennen. Der Anleger fühlt sich hier zu recht überfordert. Es ist Aufgabe des verantwortungsbewußten Beraters, auf die Interessen des Investors zu achten.

Fonds mit einer gestaffelten Gebührenstruktur

Bei dieser Fondsgattung sind die Ausgabeaufschläge je nach Anlagesumme gestaffelt. Zu dieser Fondsgruppe gehört z. B. der 1954 gegründete **Templeton Growth Fund Inc.**

Die Ausgabeaufschläge betragen bei den in US-Dollar gerechneten Anlagesummen bis:

50.000	5,75 %, ab
50.000 - 100.000	4,50 %, ab
100.000 - 250.000	3,50 %, ab
250.000 - 500.000	2,50 %, ab
500.000 - 1 Mio.	2,00 %, ab
1 Mio USD	keine Gebühren.

Kumulativer Mengenrabatt

Bei der Berechnung der anfallenden Emissionsgebühren für Nachzahlungen wird wie folgt vorgegangen: Der schon durch Einzahlung oder Wertsteigerung erreichte Depotwert wird gemäß der oben stehenden Tabelle bei der Festsetzung der Ausgabegebühren angewandt. Depotkonten von Ehegatten werden zusammen gerechnet.

Das Wiederanlageprivileg

Entnommene Beträge können innerhalb von 90 Tagen ohne Gebühren wieder reinvestiert werden.

Fonds mit dieser Art der Gebührenberechnung werden von den Discount-Banken nur ohne Rabatt vermittelt.

Hier gewährt die Fondsgesellschaft über die Gebührenstaffel direkt einen ermäßigten Ausgabeaufschlag. Den Bank-Vermittlern geht ein für sie wichtiges Werbeargument verloren.

Kosten eines Investmentfonds

Neben der Verwaltungsgebühr, die das Honorar für den Fondsverwalter darstellt, werden noch die Betriebskosten, das sind Börsenmaklerprovisionen, Bankspesen, Anwalts- und Wirtschaftsprüfergebühren, Veröffentlichungs- und Druckkosten, Porto, Telefon- und Telefaxkosten, Honorare für die Depotbank, die Domizilstelle, die Vertriebsstelle und in fünf jährlichen Teilbeträgen die Gründungskosten für den Fonds erhoben.

Bei einigen Fonds wird dann noch eine Erfolgsbeteiligung des Managements verlangt. Die Berechnung ist sehr unterschiedlich. Entweder wird 20 % von dem totalen Wertzuwachs oder 25 % von dem über einer Benchmark liegenden Wertzuwachs beansprucht.

Direkt- oder Discount-Banken

Nun bieten auch Direkt- oder Discount-Banken Fremdfonds oft zu ermäßigten oder gar halben Ausgabeaufschlägen an. Eine Bank verspricht in ihrer Werbung sogar Rabatt in Höhe von 100 %. Allerdings gilt dieser Rabatt nur für wenige Fonds, die wahrscheinlich ohne Gewinnzuwachs sind und deswegen am Markt nicht akzeptiert werden.

Die nur hälftigen Emissionskosten werden mit nicht gewährter Kaufberatung begründet.

Die Banken erheben neben den Einstiegskosten, den Emissionskosten, noch:

1. Depot- und Kontoführungsgebühren,



Emissionskosten oder der Ausgabeaufschlag

2. Ausschüttungen werden nur gebührenpflichtig wieder angelegt,

3. Umschichtungen von einem Fonds in einen anderen werden wie ein Verkauf und eine Neuanlage behandelt und mit erneuten Ausgabeaufschlägen abgerechnet,

4. vorübergehende entnommene Beträge können nicht gebührenfrei wieder investiert werden.

Verwaltungs- bzw. Depotgebühren, bezogen auf den jeweiligen Depotwert, treiben die Kosten für den Anleger weit über den Satz der regulären Fondsgebühren hinaus in die Höhe. Erzielt der Fonds einen guten Wertzuwachs, werden die Gebühren zu Gunsten der Bank immer höher, obwohl die Leistung der Bank sich nicht verändert.

Der Investor legt bedeutend kostengünstiger an, wenn er gleich an der Quelle, über einen gesellschaftsgebundenen Vermittler, direkt bei der Fondsgesellschaft investiert.

Die Rabatt-Anbieter zielen auf den uninformierten Anleger, der sein Nichtwissen sehr teuer bezahlen muß.

In der Variante II, auf der ersten Seite, haben wir Ihnen die Wirkung von 1 % jährlicher Gebühr vom jeweiligen Wert des Depots errechnet.

Da die Discountbanken von dem Gesamtbetrag noch mehr an Gebühren erheben, dürften demzufolge die Auswirkungen in der Summe noch höher sein.

Jede Abteilung einer Bank muß sich selbst tragen und Gewinn erzeugen. Lukrative Abteilungen finanzieren mit ihrem Ertrag nicht andere Bankgeschäfte. Subventionen sind bei Banken nicht üblich. Ein Bankkunde sollte das berücksichtigen.

Banken verschenken nichts, auch wenn gutgläubige Anleger immer wieder hierauf hoffen.

Aus dem Nichtwissen heraus wird der Ausgabeaufschlag immer wieder Gegenstand von Diskussionen. Aus dem Ausgabeaufschlag erfolgt auch die Honorierung des freien Vermittlers.

Schon aus Wettbewerbsgründen liegt dem Ausgabeaufschlag eine strenge kaufmännische Kalkulation zugrunde. Die Fondsgesellschaften vergüten die Kundenwerbung und die nachfolgenden Serviceleistungen des Vermittlers mit einem Prozentsatz, der ein Teil des Ausgabeaufschlages ist.

Verlangt nun der Anleger einen Teil der Vermittlervergütung als Rabatt, kann der Vermittler nur seine Serviceleistung einschränken. Freie Vermittler sind selbständige Kaufleute,

für die bei jedem Geschäft gilt: **„Was kostet's, was bringt's“**. Leistungen ohne angemessene Honorierung kann niemand erwarten.

Die Konzentration auf die Einstiegsgebühr als Emissionskosten verhindert beim unerfahrenen Investor in der Regel den Blick auf die bedeutenderen Summen am Ende eines Investments.

Die Fondsgesellschaften sind darauf bedacht, mit ihren Provisionssätzen nur soweit zu gehen, wie absolut notwendig ist, um die Gesellschaft nach außen noch angemessen zu vertreten.

Es sollte dem rabattsuchenden Investor auffallen, daß alle Gesellschaften die etwa gleichen Ausgabeaufschläge als nötig erachten. Wären sie unangemessen hoch, gäbe es sicher einzelne Gesellschaften, die wegen möglicher Wettbewerbsvorteile, die üblichen Sätze unterschreiten würden.

Soll jedoch ein Mangel an Fachwissen bei dem Berater durch einen Honorarverzicht ausgeglichen werden, kann es für den Anleger zu empfindlichen Verlusten kommen.

Sieht ein Vermittler seine Aufgabe nur im Ausfüllen eines Formulars, kann er auch kein Beratungs- und Betreuungshonorar verlangen.

Zertifikate

Die Werbung für eine Investition über Zertifikate hat zugezogen. Die Preisgestaltung der Emittenten bleibt dem Käufer meist verborgen. So können Spannen von 5 bis 12 % eingerechnet werden, ohne daß die Preiskalkulation erkennbar wird. Man kann dies als Antwort auf die Rabattwünsche der Anleger verstehen. So erreicht man wieder eine kostendeckende und nötige Gewinnspanne. Zertifikate sind rechtlich Inhaberschuldverschreibungen. Das vom Anleger eingebrachte Kapital ist kein Sondervermögen. Geht der Emittent bankrott, verliert der Anleger sein Geld. Investmentfonds sind ähnlich wie Bankeinlagen „Sondervermögen“.

Fondshandel über die Börse

Es fallen bei Kauf und Verkauf Gebühren an. Bei einer Anlage von € 10.000 und einem Verkauf bei € 13.000 ergibt sich folgende Rechnung:

Spread beim Kauf 0,5 %	€ 50,00
Wertpapierprovision bei Kauf 1 %	€ 100,00
Maklercourtage bei Kauf 0,08 %	€ 8,00
Spread bei Verkauf 0,5 %	€ 65,00
Wertpapierprovision bei Verkauf 1 %	€ 130,00
Maklercourtage bei Verkauf 0,08 %	€ 10,40
	€ 363,40

Oder 3,634 %. Bank-Depotgebühren wurden nicht berücksichtigt, weil die Banken unterschiedliche Sätze berechnen. Bei höheren Gewinnen, steigen auch die Gebühren. Es gibt keinerlei Beratung. Der Anleger ist sich selbst überlassen.

Worin besteht unsere Leistung?

1. Zwischen den Aktienfonds einer Investmentgesellschaft erfolgt ein Wechsel von einem Fonds in einen anderen Fonds kostenlos.
2. Depotgebühren werden nicht erhoben.
3. Ausschüttungen werden kostenfrei wieder angelegt.

4. Die Übertragung von Fondsanteilen auf einen anderen Depotinhaber ist kostenfrei.
5. Entnommene Beträge werden innerhalb von 12 Monaten kostenfrei wieder angelegt. Nur bei dem Templeton Growth Fund Inc. ist eine Wiederanlage gebührenfrei nur innerhalb von 90 Tagen möglich.
6. Die Zinsabschlagsteuer oder der Solidaritätszuschlag, ab 01.01.2009 Abgeltungssteuer, wie bei Fonds die bei einer inländischen Bank gehalten werden vorgeschrieben, wird bei allen von uns vermittelten Fonds **nicht** in Abzug gebracht.
7. Der Internet-Zugang und die Nutzung unserer Datenbank wird von uns nicht berechnet.
8. Telefonisch und persönlich stehen wir Ihnen mit qualifiziertem Rat und Tat von Montag bis Freitag von 09.00 bis 19.00 Uhr durchgehend zur Verfügung.
9. Vierteljährlich bekommen Sie per Brief, durch Postversand, volks- und betriebswirtschaftliches Wissen, wie Sie es nicht in der Zeitung finden und unsere Einschätzung der zukünftigen Entwicklung der Börsen auf 6 bis 8 Seiten. Diese Anlegerinformationen sind für unsere Kunden kostenlos. Professionelle Börsenbriefe, oft mit wenig nutzbarem Inhalt, lassen sich so etwas sehr gut bezahlen.
10. Zweimal jährlich senden wir Ihnen einen Kontoauszug, der alle über uns erworbenen Werte enthält. Der Kontoauszug nennt zu jedem Fonds den Anteilbestand, dann umgerechnet in die Basiswährung des Fonds,

egal ob Dollar oder Yen und anschließend umgerechnet in Euro. Solche Kontoauszüge, mit diesem Informationsgehalt, versendet nach unserem Kenntnisstand keine Fondsgesellschaft.

Für den Anleger lohnt sich das kritische abwägen von Vor- und Nachteilen. Einer gefälligen Werbung zu glauben, die alles gebührenfrei oder fast ohne Kosten verspricht, kann sehr teuer werden.

Wieviel eine gute Beratung wert ist, zeigen die vermögensverwaltenden Banken. Dort sind neben einer Grundgebühr von 1,5 % weitere leistungsabhängige Jahresgebühren von 20 bis 25 % vom Wertanstieg üblich.

Services verursacht Kosten, guter Services hohe Kosten, die der Leistende in irgendeiner Form wieder hereinholen muß. Wer sollte sie wohl zahlen, wenn nicht der Nutznießer?

Als Anleger müssen Sie immer und bei jeder Gesellschaft in irgendeiner Form die insgesamt entstehenden Kosten bezahlen. Wie die Zahlen im ersten Teil zeigen, ist es eindeutig besser, dies durch sofortige Zahlung der Emissionskosten am Anfang des Investments zu tun.

Entscheidend ist jedoch stets das Endergebnis für Sie als Anleger. Einen Fonds wegen scheinbar günstigeren Gebühren zu zeichnen, kann nicht empfohlen werden. Ein schlechter Wertanstieg entschädigt nicht für falsche Sparsamkeit.

Vor dem Zeichnen eines Investmentfonds ist eine ausführliche Beratung erforderlich. Für ein Gespräch sollten Sie sich ca. zwei Stunden Zeit nehmen. Verfügt Ihr Berater über eine langjährige Erfahrung, ist es zu Ihrem Nutzen.

HEINZ LAPPE GmbH

Investmentberater seit 1969

Internet: www.lappe-investment.de

Email: hl@lappe-investment.de

Telefon 06102 / 74 00-0