

Der hohe Weichkostenanteil macht's möglich: Bei internen Rabatten der Produktgeber von oft 10% für Großabnehmer lässt sich für den Vertrieb **auch ohne Agio noch ein guter Schnitt** machen. Gleichzeitig wird damit auch die Front der Initiatoren aufgeweicht, die eine Weitergabe von Provisionen an Kunden oder Untervermittler durch die **Kündigung von Vertriebsverträgen** unterbinden wollen. Das Platzierungs-Risiko für den Vermittler, der sich vorab größere Kontingente sichert, ist derzeit gering. Angesichts der auslaufenden Steuervorteile konnte Hirsch allein in einer Woche 14 Schiffe an den Markt bringen – zahlreiche Anleger zeichneten, so Hirsch, ohne den Prospekt überhaupt zu kennen auf kopierten Zeichnungsscheinen. Die fehlende Beratung holt sich der Kunde oft bei einem anderen Vermittler, der dann **auf seine Provision verzichten** muss.

Es geht auch anders. Die **TVD DISCOUNTBROKER** aus Bad Homburg verhandelt erst nach dem Kundenauftrag mit dem Initiator über Agio-Abschläge. Der Discount-Broker für Steuersparanlagen, an dem neben Geschäftsführer **JÖRN TREMBLAU** auch der Kapitalanlagen-Berater und Sachverständige **DIETMAR VOGELSANG** beteiligt ist, richtet sich ausschließlich an informierte Kunden und bietet im Gegensatz zu Compart auch keine (Teil)-Beratung an. Die Provisions-Ersparnis für den Kunden erreicht bis zu 90%, von dieser Ersparnis kassiert TVD-Chef **JÖRN TREMBLAU** maximal 20% als Kostenpauschale. Eine Vertriebs-Kannibalisierung will Tremblau nach eigener Auskunft auf jeden Fall vermeiden. **Jeder Kunde, der sich an anderer Stelle beraten ließ und anschließend bei TVD billig zeichnen will, wird abgelehnt.**

Vertrieb

Kapitalanlagen ohne Agio – Transparenz durch Kannibalisierung

Vor dem drohenden Aus zahlreicher Steuersparanlagen kämpfen immer mehr Vermittler mit knallharten Bandagen um die Anleger. „Wir schenken Ihnen das Agio bis zu 100%“ verspricht z.B. die **COMPART GESELLSCHAFT FÜR KONZEPTION, VERMITTLUNG UND VERWALTUNG VON KAPITALANLAGEN MBH** (Jüchen). Die nötigen Kontingent-Nachlässe erhält Compart-Chef **KLAUS RAINER HIRSCH**, Mitglied des **RHEIN-RUHR-VERBUNDES FINANZDIENSTLEISTUNG**, „durch die Bündelung erheblicher Anlagepotentiale“. Abhängig von Produkt und Beratungsaufwand sind dann Agio-Abschläge bis zu 100% drin.

Fazit: Für die Kunden sind die Billig-Vermittler auf den ersten Blick ein Vorteil. Diese Angebote sorgen für eine – angesichts hoher Weichkosten – **dringend nötige Preistransparenz**. Die Risiken sind allerdings nicht zu unterschätzen. Bei unabhängigen Vermittlern wie Compart entsteht durch die Übernahme größerer Platzierungs-Kontingente eine gewisse **Bindung an einen Anbieter** und damit ein erheblicher Verkaufsdruck. Die Gefahr wächst, dass unzureichend informierte Kunden an die für sie falsche Anlage geraten. Während bei den beratungsfreien Online-Banken eine Fehlentscheidung noch relativ schmerzfrei zu revidieren ist, sind die Folgen bei langfristigen Geldanlagen oft gravierend.