

Die Entflechtung eines komplizierten Themas

Private Banking: Kumulierte Kosten- und Steuerbelastungen erreichen in 13 Jahren die Höhe des Anlagebetrages!

Vor rund 15 Jahren, im Jahre 2003, standen meine Frau Anja und ich erstmalig vor einer Fragestellung, die bis heute den Ausgangspunkt unserer heutigen Tätigkeit darstellen sollte: Wie kann man den Vermögensschutz für Bankanlagen optimal gestalten?

Wir waren durch den IPO und den Verkauf von Anteilen an einer von mir mitgegründeten Technologiefirma zu etwas liquidem Vermögen gekommen und standen vor der Frage, wie die Verkaufserlöse sinnvoll anzulegen seien.

Viele vermögende Privatpersonen mit Wohnsitz in Deutschland oder der Schweiz sind heute in einer ähnlichen Situation: Sie verfügen über ein größeres liquides Vermögen, über dessen Bewirtschaftung sie zu entscheiden haben. Sie denken in der Regel – wie wir – langfristig, global und generationsübergreifend. Sie sind regelmäßig – wie wir – an einer attraktiven Rendite unter Eingehung möglichst niedriger Risiken interessiert.

Ausgangspunkt: Untersuchung von Private-Banking-Angeboten vor 15 Jahren

Zum damaligen Zeitpunkt hatte Anja im Rahmen ihres betriebswirtschaftlichen Studiums eine Diplomarbeit zu schreiben. Die Arbeit sollte sich auf diejenigen Faktoren konzentrieren, auf die wir als Kapitalanleger durch Auswahlentscheidungen des Anbieters und Strukturentscheidungen der einzukaufenden Dienstleistungen tatsächlich Einfluss nehmen können. Insbesondere die Kosten und Steuerbelastungen schienen durch Dispositionsentscheidungen beeinflussbar zu sein.

Es wurden im Rahmen der Diplomarbeit zehn Institute um die Vorlage von Angeboten gebeten, alle hatten dabei die gleiche vorgegebene Ausgangssituation: Anlagebetrag, Anlagehorizont, Risikobereitschaft der Anleger. Die vorgelegten Angebote der Institute wurden anschließend



Dipl.-Kffr. Anja Gierhake, LL.M., Steuerberaterin, und Professor Dr. iur. Dr. rer. pol. Olaf Gierhake, LL.M. mult., Wirtschaftsjurist, beide sind Vorstände mehrerer Familienstiftungen

mittels einer Excel-Sheet-Simulation verglichen, welche wir in aktualisierter Form heute noch für Analysen von bestehenden Depotstrukturen bei unseren Mandanten verwenden. Die Modellannahmen für Kapitalmarktentwicklungen waren für die folgenden Jahre für alle zehn Anbieter gleich. Auch die steuerrechtlichen Rahmenbedingungen für die verschiedenen Kapitalanlagearten waren vorgegeben und wurden entsprechend simuliert. Anbieterindividuell in das Modell einfließende Kosten waren die jeweils verlangten Depotgebühren, Transaktionskosten für Wertpapierankäufe und -verkäufe gemäß jeweiliger Preisliste, innere Kosten der angebotenen Finanzprodukte, Vermögensverwaltungskosten, Steuerberatungskosten und gegebenenfalls Vermögensstrukturierungskosten. Auf steuerlicher Ebene wurden unter anderem Einkommensteuern, Quellensteuern in Anlegerländern und die steuerliche Absetzbarkeit der verschiedenen Kostenkomponenten berücksichtigt.

Ergebnisse der Untersuchung

Als wir uns die konkreten Angebote im Detail anschauten, waren wir erstaunt: Die uns damals vorgelegten Angebote zeigten kumulierte laufende Belastungen des vorhandenen Vermögens von 3,5 bis 7 Prozent – jährlich!



Etwa die Hälfte der identifizierten Finanzdienstleistungskosten waren in den Angeboten offen ausgewiesene Vermögensverwaltungs- und Depotkosten, die andere Hälfte waren nicht offen ausgewiesene Finanzprodukt- und Transaktionskosten. Hinzu kamen die laufenden Steuerbelastungen sowohl in Deutschland als auch in den jeweiligen Anlegerländern.

Bezogen auf einen normierten Anlagebetrag von einer Million Euro zeigte das Modell, dass die Institute »unserem Depot« während des Betrachtungszeitraums von 13 Jahren insgesamt zwischen 521.000 Euro und 828.000 Euro an kumulierten Gebühren belasten würden, wenn sie ihren damals vorgelegten Anlagevorschlag hätten umsetzen und mit der von ihnen selbst gesetzten Kostenstruktur in den Folgejahren hätten weiterverfolgen dürfen.

Auch die steuerlichen Belastungen der laufenden Erträge führten zu einer signifikanten Schmälerung der Renditen der Anlagedepots: In den 13 Jahren bis 2017 wären für uns

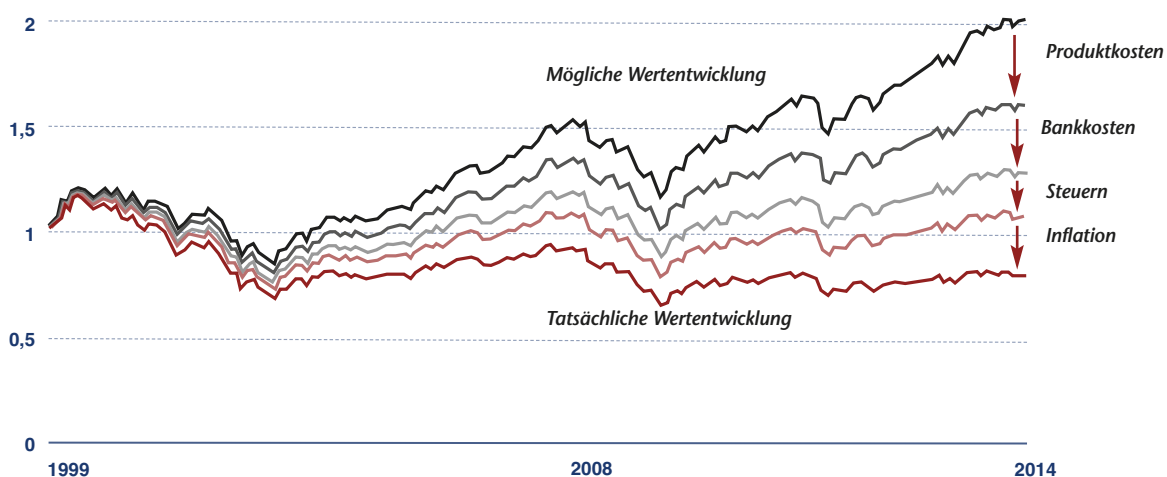
– je nach gewählter steuerlicher Strukturierungskonzeption der Anbieter und unter sonst gleichen Bedingungen – Steuerbelastungen in einer Höhe zwischen 87.000 Euro und 405.000 Euro fällig geworden.

Die Unterschiede in der Steuerbelastung waren deswegen so erheblich, weil zwei Institute einen fondsgebundenen Versicherungsvertrag zur Vermögensstrukturierung einzelner Anlagearten vorgeschlagen hatten, der schon damals erhebliche Steuerstundungs- und Entlastungsmöglichkeiten bot.

Festzuhalten ist, dass in den 13 Jahren des Betrachtungszeitraums die kumulierten Gesamtbelastungen des Vermögens bei allen Angeboten die gleiche Größenordnung erreicht hätten wie der anfänglich bereitgestellte Betrag. Die finalen Anlageergebnisse am Ende der Simulation im Planjahr 2017 blieben – wenig überraschend – bei allen Instituten weit unter den Möglichkeiten, die unter der annahmegemäß positiven Kapitalmarktentwicklung im

Was passierte bislang mit Bankanlagen?

Effekte von Kosten und Steuern auf die Wertentwicklung eines Bankdepots im Zeitablauf (10/1999-09/2014, ausgewogenes Mandat)



Betrachtungszeitraum bei moderateren Belastungen möglich gewesen wären. Der Wert des Depots nach 13 Jahren war nach Berücksichtigung von Kosten und Steuern etwa halb so groß wie der Wert, den er ohne deren Berücksichtigung erreicht hätte! Für uns stellte es sich so dar, dass langfristig neben der verfolgten Anlagestrategie die klaren und sichersten Einflussfaktoren auf die langfristige Wertentwicklung eines Wertpapierdepots tatsächlich die jeweiligen Kosten- und Steuerbelastungen sein würden und dass diese Belastungen durch Anbieterauswahl- und Strukturierungsentscheidungen durch den Anleger gut beeinflussbar sind.

Die Anlagerisiken (Aktienkursänderungsrisiken, Bonitätsrisiken bei Anleihen, Währungsrisiken etc.) waren übrigens bei allen Angeboten komplett von uns selbst zu tragen. Die nach den Modellannahmen vorgegebenen positiven Kapitalmarktrenditen wurden nahezu vollständig von Belastungspositionen aufgezehrt, die außerdem zu meist ertragsunabhängig ausgestaltet waren. Da nahezu alle Kosten volumen- und transaktionsbezogen ausgestaltet waren, wären die Simulationsergebnisse bei niedrigeren Kapitalmarktentwicklungs-Annahmen (wie sie heute angesichts des deutlich niedrigeren Zinsniveaus für die Zukunft anzunehmen wären) für uns als Anleger noch verheerender.

Als Gründe hierfür vermuteten wir schon damals: Banken und Vermögensverwalter sind an regelmäßigen, für sie kalkulierbaren Erträgen interessiert und unterliegen einem in ihrem Geschäftsmodell begründeten, im Kern nicht auflösbaren Interessenkonflikt. Ihr Ertrag speist sich genau aus derjenigen Komponente, die die Ertragsentwicklung ihrer Kunden langfristig am nachhaltigsten schädigt: die Vermögensverwaltungs-, Finanzprodukt- und Transaktionskosten. Die regelmäßig seitens der Anbieter vorgetragene Begründung für die zum Teil sehr hohen Gebühren, die materiellen Vorteile des laufenden »Asset-Managements« würden die Gebühren »natürlich« regelmäßig übersteigen, erschien uns schon damals nicht plausibel und wenig glaubwürdig.

Aus den mit den Instituten geführten Gesprächen wurde zudem klar, dass die Kundenberater, anders als wir, nur in kurzfristigen Anlagehorizonten dachten: In der Studie wurde der Hinweis aus den Ausschreibungsunterlagen, dass die Anlagesumme erst in 13 Jahren für die Rente be-

nötigt würde, lediglich von zwei Instituten mit konkreten Gestaltungshinweisen aufgegriffen und mit einem fondsgebundenen Versicherungsvertrag eine Form der Vermögensanlage angeboten, die über die Laufzeit hinweg einen die laufenden Kosten übersteigenden Steuereinsparungseffekt ermöglichte.

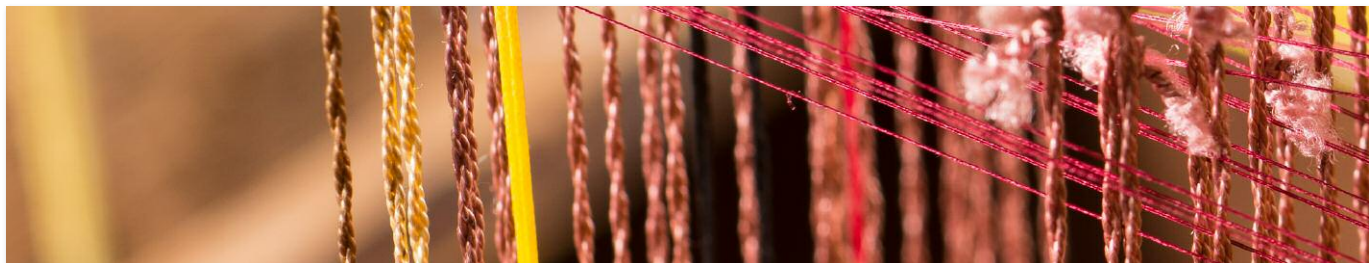
Auch das Finanzamt beteiligt sich nur einseitig an den Anlageerfolgen, auf etwaigen Misserfolgen bleibt der Anleger sitzen: Echte Steuererstattungen aufgrund negativer Anlageergebnisse finden zu keinem Zeitpunkt statt. Durch die Einführung des Abgeltungssteuerregimes im Jahr 2009 hat sich dies noch einmal verschärft, denn seit dieser Zeit ist auch der steuerliche Werbungskostenabzug auf einen sehr kleinen Betrag gedeckelt worden.

Wir haben jedenfalls im Jahre 2004 schlicht keines der uns vorgelegten Angebote angenommen. Uns zeigte die Untersuchung, dass es sich lohnt, sich noch eingehender mit der Materie zu beschäftigen – und zwar insbesondere mit dem Zusammenwirken aller die Rendite langfristig beeinflussenden Ebenen: Kapitalanlagen, Recht und Steuern. Ergebnis war, dass wir mit Partnern unsere eigene Low-Cost- und Low-Tax-Vermögensanlagestrategie erarbeitet und über die Jahre fortlaufend weiterentwickelt haben.

Den Startpunkt bildete damals die Entscheidung für einen fondsgebundenen Lebensversicherungsvertrag mit einer breit gestreuten passiven Anlagestrategie mit möglichst niedrigen Gesamtkosten. Da sich die Kapitalmarktrenditen für die von uns gewählte Anlagestrategie in den letzten 13 Jahren tatsächlich in etwa in der damals erwarteten Größenordnung von rund acht Prozent p. a. eingestellt haben, ist davon auszugehen, dass wir seitdem tatsächlich eine Million Euro an Kosten und Gebühren je eine Million Euro Anlagebetrag gegenüber den uns damals vorgelegten Angeboten eingespart haben und unser heutiges Anlageergebnis entsprechend besser ist.

Heutige Situation unserer Mandanten

Heute, im Jahr 2018, zeigen unsere aktuellen Analysen des Status quo von bestehenden Bankdepots unserer Neumandanten, dass sich an den Verhältnissen seit 2004 – trotz verschiedener steuerlicher und regulatorischer Änderungen wie zuletzt MiFID II – nichts Wesentliches geändert hat. Die Banken denken immer noch kurzfristig und behaupten immer noch, die Märkte mit ihrem »Research«



auch nach Kosten und Gebühren schlagen zu können; die aufgezeigten Interessenkonflikte bestehen weiterhin. Und vielen Mandanten fallen auch heute die laufenden hohen Belastungen nicht auf, weil sie nicht vollständig und offen ausgewiesen werden und sich die Dramatik erst durch den langfristigen Zinseffekt ergibt, der sich auf keinem einzelnen Kontoauszug zeigt.

Da die seitens der Institute vorgelegten Depotauszüge ihren Fokus regelmäßig auf kurzfristige Anlageergebnisse (quartalsweise oder jährlich) legen, übersieht und unterschätzt der Mandant häufig die Größenordnung der langfristig dem eigenen Vermögen zugefügten Schäden durch Kosten und Steuerbelastungen. Vielen Mandanten erscheint ein Gespräch mit ihrem Anbieter über Kosten und Steuern auch eher kompliziert und unangenehm, weshalb es oft unterbleibt.

Auch der eigene Steuerberater in Deutschland kann in der Regel die hohen Gebührenbelastungen in den Bankdepots der Kunden nicht erkennen, da diese nicht vollständig ausgewiesen werden und ein entsprechendes Hintergrundwissen über die Verhältnisse in der Finanzbranche außerhalb seines Kompetenzbereichs liegt.

Seit der Einführung der Abgeltungssteuer wird der Steuerberater in Deutschland auch häufig gar nicht mehr mit den Bankauszügen konfrontiert, da die Steuer ja bereits auf Ebene der Banken »irgendwie blind« abgegolten wird. Vielfältig vorhandene Einsparungspotentiale, wie zum Beispiel mögliche Rückforderungen ausländischer Quellensteuern auf Dividendenerträge, werden aufgrund des häufig bestehenden Missverhältnisses zwischen administrativem Erstattungsaufwand und Erstattungsertrag nicht durchgeführt oder gar nicht erst thematisiert – und damit schlicht zu Lasten des Mandanten verschenkt.

Konkrete steuerrechtlich orientierte Lösungsvorschläge für den Mandanten werden zumeist auch durch den Steuerberater nicht angeboten. In vielen Steuerkanzleien liegt der Tätigkeitsschwerpunkt leider auch heute noch bei den Deklarationsberatungen, also dem jährlichen Ausfüllen der Steuerformulare. Eine gesamthafte Gestaltungsberatung bei Kapitalmarktanlagen im Interesse des langfristigen Schutzes des Familienvermögens unter Berücksichtigung aller Kosten und Steuerbelastungen findet in der Regel leider nicht statt.

Was tun?

Seit dem Jahr 2004 beschäftigen wir uns mit der Frage, was wir an der offensichtlich unbefriedigenden Situation für unsere Mandanten (und uns selbst) ändern können. Wichtig war und ist uns dabei stets, die gegebenen regulatorischen und steuerrechtlichen Rahmenbedingungen streng einzuhalten, international bestehende Gestaltungsmöglichkeiten zu nutzen und eine offene Informationspolitik zum Mandanten und auch zu den beteiligten Steuerbehörden zu pflegen. Ich habe vor unserer Selbstständigkeit im Jahre 2012 jahrelang in verschiedenen Funktionen im internationalen Privatkundengeschäft bei Vermögensverwaltungsgesellschaften und in der Vermögensstrukturierung gearbeitet. Meine Frau Anja war als Steuerberaterin für vermögende deutsche und schweizerische Privatmandanten tätig. Wir haben unser Wissen stetig ausgebaut, weitere Fragen zur Vermögenserhaltung und -nachfolge wurden seitdem in verschiedenen von uns erstellten oder betreuten Forschungsarbeiten beantwortet. Genaue Referenzen zu den Ergebnissen dieser Forschungsarbeiten haben wir auf unserer Homepage www.vermoegensschutz.info zusammengefasst.

Je nach Einzelfall können wir heute durch Rückgriff auf die genannten anwendungsorientierten Forschungsarbeiten auch eine Vielzahl von weiteren Kundenbedürfnissen befriedigend lösen:

- Wirksamer Schutz des liquiden Familienvermögens vor etwa vorhandenen unternehmerischen Haftungsrisiken
- Versorgung von Familienmitgliedern im Ernstfall des Ausfalls des heutigen Vermögensinhabers
- Entlastung der Vermögensinhaber von laufenden Verwaltungstätigkeiten
- Ermöglichung von Umzügen einzelner Familienmitglieder ohne steuerliche Nachteile
- Vermeidung des Vermögensverfalls durch Missmanagement
- Einbindung aller bestehenden Vertrauensträger des Mandanten (zum Beispiel Familienmitglieder, Steuer- und Rechtsberater) in das Management und die Überwachung der Vermögensstruktur.

Anja und Olaf Gierhake

