

Fonds-Vermögensverwaltung vs. Dachfonds: Womit fahren Berater besser?

Vermögensverwaltende Dachfonds sind bei vielen unabhängigen Finanzvermittlern ein beliebtes Instrument: Bei guter Auswahl kann er seinem Kunden beinahe ein Rundum-Sorglos-Paket für seinen Vermögensaufbau oder –erhalt anbieten. Allerdings hat der Gesetzgeber das Geschäft mit Dachfonds (sowie auch Einzelfonds) zunehmend erschwert. Eine Lösung kann der Umstieg auf Fonds-Vermögensverwaltungen sein.



Von Dirk Fischer, Geschäftsführer der Patriarch Multi-Manager GmbH

Zunächst ein Blick auf die rechtlichen Rahmenbedingungen: Mit dem Finanzanlagevermittlungsgesetz verschärfen sich die Anforderungen an die Finanzvermittler. Allein der Nachweis der fachlichen Eignung und die erhöhten Dokumentationspflichten sind Herausforderungen, die freien Vermittlern das Geschäft mit Fondsprodukten nachhaltig erschweren. Als eine Alternative bietet sich freien Vermittlern die Zusammenarbeit mit einem Haftungsdach an. Der Vorteil dieser Konstruktion für den Vermittler: Solange er als „gebundener Vermittler (Tied Agent)“ die Vorgaben des Haftungsdachs und die gesetzlichen Rahmenbedingungen einhält, liegt die Haftung vollständig beim Haftungsdach. Im Gegenzug zu dieser Risikominimierung geben freie Vermittler allerdings auch einen bedeutenden Teil ihrer Freiheit auf. So ist der Vermittler gegenüber dem Kunden stets beschränkt auf die vom Haftungsdach vorgegebene Produktpalette und kann damit womöglich nicht das aus seiner Sicht optimale Dachfondsprodukt für seinen Kunden auswählen.

Es ist keine Anlageberatung

Aus diesem Dilemma gibt es einen einfachen Ausweg: die Fonds-Vermögensverwaltung. Hierbei handelt es sich um eine standardisierte Vermögensverwaltung, in deren Rahmen ebenso wie bei vermögensverwaltenden Dachfonds ein mandatiertes Anlageberater in eine Reihe verschiedener Zielfonds investiert. Dadurch lässt sich die Anlagestrategie eines Dachfonds eins zu eins

auf eine Fonds-Vermögensverwaltung übertragen. Einzig die „Verpackung“ des Investments ist eine andere und unterliegt anderen gesetzlichen Regelungen – mit überaus positiven Auswirkungen für den Vermittler. Mit dem Verkauf einer Fonds-Vermögensverwaltung an seinen Kunden betreibt er nämlich keine Anlageberatung im juristischen Sinne. Die Folge: Der immer größer werdende Dokumentationsaufwand und die Haftungsrisiken entfallen fast gänzlich. Lediglich ein einziges Antragsformular muss für die Investition in die Fonds-Vermögensverwaltung ausgefüllt werden. Ein weiteres Plus ist die erhöhte Transparenz und Nachvollziehbarkeit. So werden zum Beispiel im Rahmen der Vermögensverwaltung auf dem Depotauszug stets alle gehaltenen Zielfonds und deren Anteilswert ausgewiesen. Um diese Information zu erhalten, müsste der Kunde beim Dachfonds eigens das Factsheet des Produkts anfordern und einsehen. Und nicht zuletzt sieht das Steuerrecht anders als vor der Abgeltungsteuer (bis 31.12.2008) mittlerweile vor, dass die steuerliche Behandlung von Dachfonds und Fonds-Vermögensverwaltung sich deutlich angenähert hat (Ausnahme: Steuerverschiebungseffekt bei ausländischen thesaurierenden Dachfonds). Insgesamt ist die Vermögensverwaltung damit aus Sicht von Vermittlern wie Kunden in vielerlei Hinsicht die bessere Verpackung.

Mit der Fonds-Vermögensverwaltung ist es freien Vermittlern also auch künftig mit überschaubarem Aufwand möglich, ihren Kunden intelligente vermögensverwaltende Produkte anzubieten. Denn angesichts immer kürzerer Zyklen an den Finanzmärkten wird es für Anleger wichtiger, das Marktgeschehen jederzeit im Blick zu haben und die eigenen Investments laufend auf die individuellen Anlagebedürfnisse hin anzupassen. Diese Herausforderung nehmen ihnen vermögensverwaltende Anlagelösungen ab: Mit einer einzigen Investitionsentscheidung können Kunden die Allokation ihrer Anlagen in einzelne Assetklassen einem erfahrenen Experten übertragen. Nun ist es an den Produktanbietern, geeignete Lösungen in Form von Fonds-Vermögensverwaltungen an den Markt zu bringen – einige haben bereits vorgelegt. ■