



ROUNDTABLE

Weg vom Fondspicking hin zur Fondsvermögensverwaltung

I. Hägewald, D. Fischer, T. Hellener, J. Streller, T. Gravert, A. Eberhardt, G. Bennewirtz (v.l.n.r.)

Die Fondsvermögensverwaltung ist auch für Berater wieder en Vogue. Doch einige Berater wehren sich gegen diesen Trend, da Sie Ihre Funktion als Berater schwinden sehen. Auch Fondsvermittlungs-Plattformen, die ohne Ausgabeaufschlag arbeiten, sind für Berater eine Herausforderung.

Wir haben Experten aus verschiedenen Bereichen eingeladen, um die offenen Fragen zu klären und um herauszufinden, was für den Kunden und den Berater die bessere Lösung ist.

Lesen Sie die Antworten von Dirk Fischer – Geschäftsführer Patriarch Multi-Manager GmbH, Thomas Hellener – Geschäftsführer der Fondsvermittlung24.de GmbH, Juri Streller – Mitglied im Anlageausschuss der FINUM.Private Finance AG, Tobias Gravert – Inhaber VERMÖGENSZENTRUM HANSE e.K., Andreas Eberhardt – Geschäftsführer Eberhardt & Partner GmbH Kanzlei für Finanzkonzeptionen und Gerd Bennewirtz – Geschäftsführender Gesellschafter SJB FondsSkyline OHG 1989 für Unternehmer und Führungskräfte.

Ein Problem des FVV-Marktes ist die oft mangelnde Historie dieser Finanzlösungen und die oft fehlende Transparenz durch fehlende Rankings, Ratings, Peergroups oder Awards. Worauf sollte ein Berater, wie Endkunde, aus Ihrer Sicht achten?

Fischer: Natürlich kann sich der einzelne Marktteilnehmer zunächst einmal



Dirk Fischer

Geschäftsführer Patriarch
Multi-Manager GmbH

intensiv mit dem Investmentansatz des Anbieters oder der Qualität des mandatierten Verwaltungsmanagement auseinandersetzen. Ich glaube aber, dass dies nie einen echten Leistungsbeweis über eine tatsächliche Historie ersetzen kann. Daher sind aus meiner Sicht die wenigen langjährigen Player im Fondsvermögensverwaltungsmarkt einfach aktuell klar im Vorteil. Gerade auf dem aktuell hohen Marktniveau würde ich als Kunde keine Experimente wagen wol-

len. Wenn ein renommierter Anbieter, wie beispielsweise die Patriarch, dann in einem für den unabhängigen Beratermarkt recht jungen Segment, wie dem FVV-Sektor, bereits eine beeindruckende knapp 12-jährige Performance nach laufenden Spesen durch alle Höhen und Tiefen der letzten Marktjahre vorweisen kann, ist das für viele Interessenten einfach der ausschlaggebende Faktor.

Viele vermögensverwaltende Fondslösungen suchen derzeit die Integration in Versicherungslösungen, um das Altersvorsorgegeschäft zu erobern. Gibt es schon sinnvolle Policelösungen mit „echten“ inhaltlichen FVV-Strategien?

Fischer: Diese sinnvolle Entwicklung hat tatsächlich begonnen, auch wenn sich viele Marktteilnehmer mit einer Lösung noch sehr schwer tun. Es ist für den Versicherer nämlich verdammt schwierig eine über viele Zielfonds gestreute „echte FVV“ in eine Police zu integrieren, anstatt einfach irgendeinen breit gestreuten Dachfonds alternativ dazu dort zu listen. Hier wird oft der einfachere Weg beschritten, obwohl die „Dachfondslösung“ eindeutig qualitativ

zweitklassig zu einer echten integrierten FVV ist. Trotzdem sind „echte FVV-Konstrukte“ in einer Police möglich und werden sogar ganz klar vom Markt gesucht. Die Patriarch hat dazu mit dem Versicherer AXA genau aus diesem Zweck vor einigen Jahren eine exklusive Labelpolice kreiert. Mit der hauseigenen A&A Superfonds-Police mit der integrierten PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend 200 haben wir somit nicht nur bewiesen, dass es auf hohem Qualitätsniveau geht, sondern der Begeisterung für ein solches Produkt endlich ein Ventil gegeben und viele zufriedene Neukunden generiert.

Wie sehen Sie die Entwicklung des FVV-Sektors über die nächsten drei Jahre?

Fischer: Ich glaube, dass sich sowohl der Bankvertrieb als auch der freie Vertrieb aufgrund der gesetzlichen Regulierungen eindeutig weiter in Richtung Fondsvermögensverwaltungs-Lösungen verschieben wird. Die Vorteile sowohl für den Investor als auch den Berater sind einfach zu eindeutig. Die hohe inhaltliche Transparenz, gepaart mit den strengsten MIFID-Anlegerschutzvorschriften sind klare Vorteile für den Endkunden gegenüber vergleichbaren Finanzprodukten. Und der Berater kommt über die geringeren Protokollierungs- und Haftungsanforderungen ebenso voll auf seine Kosten. Daher wächst zum Beweis das Angebot an unterschiedlichsten FVV-Konstrukten derzeit weiterhin stark. Hier gilt es nun für die Marktteilnehmer, genau zu prüfen und zu vergleichen. Historie, Managerqualität, Erfahrung, erzielte Rendite und veranschlagte Kosten, werden hier die zu betrachtenden Faktoren sein. Auf Dauer wird der Anleger aber an einer guten FVV-Lösung sinnvoller Weise kaum vorbeigehen können. Der Trend hin zu guten Fondsvermögensverwaltungslösungen hat gerade erst begonnen!

Hellener: Vergleichsmöglichkeiten von Vermögensverwaltungsstrategien sind bisher begrenzt. Und höhere Transpa-

renz schafft ja sicherlich Vertrauen. Man findet erste Ansätze dazu im Fondsvergleichsprogramm der Firma Edisoft (FVBS) und es gab kürzlich eine ausführliche Studie von einer Wirtschaftsberatungsgesellschaft. Begrüßen Sie solche Maßnahmen?

Grundsätzlich ist jede Maßnahme, die zu mehr Transparenz beiträgt, natürlich zu begrüßen. Gerade bei Vermögensverwaltungsstrategien gibt es nach unseren Erfahrungen keine Standards bei der Darstellung von historischen Wertentwicklungen und Kosten. Oft werden Wertentwicklungen vor Kosten oder Rückrechnungen der Strategie vorgestellt, die dann vom realen Anlageergebnis des Anlegers stark abweichen. Fondsvermittlung24.de wählt aus diesem Grund nur vermögensverwaltende Strategien aus, bei welchen die Anlagegrundsätze transparent sowie nachvollziehbar sind, es einen belastbaren Leistungsnachweis der Vergangenheit gibt und ein direkter Austausch mit dem jeweiligen Vermögensverwalter möglich ist.

Auch der Banksektor setzt durch die höheren Beraterhaftungs- und Protokollierungsvorschriften auf Fondsvermögensverwaltungen. Wie kann sich der freie Vertrieb hiervon abgrenzen und welche Qualitätsunterschiede kann man klar aufzeigen?

Hellener: Der freie Finanzdienstleister hat zahlreiche Möglichkeiten, um sich und sein Angebot von dem der Privatbanken abzugrenzen. Die Fondsvermögensverwaltungen der Banken sind oftmals nur ein weiterer Vertriebskanal für die hauseigene Fondspalette. Eine echte Unabhängigkeit bei der Zielfondsauswahl des Vermögensverwalters gibt es dort nicht. Finanzdienstleister sollten daher auf wirklich unabhängige Vermögensverwaltungskonzepte mit einer fairen Kostenstruktur achten. Denn hohe Kosten mindern die Rendite und bei Bankprodukten ist die Summe der Kosten häufig nachteilig für den Anleger.

Gemeinsam mit iShares, dem Markt-



Thomas Hellener

Geschäftsführer der
Fondsvermittlung24.de GmbH

fürer im Bereich der kostengünstigen Exchange Traded Funds (ETFs), hat Fondsvermittlung24.de vor kurzem drei Vermögensverwaltungsstrategien verfügbar gemacht, die bisher nur institutionellen Anlegern zugänglich waren. Es handelt sich hierbei ebenfalls um eine aktive Fondsvermögensverwaltung. Die Umsetzung der Anlagestrategie erfolgt mittels kostengünstiger Indexfonds, die zum Beispiel den DAX nachbilden. Inklusive der internen Fondsgebühren der ETFs betragen die gesamten Gebühren der NFS ETF Portfolio-Strategien nur zwischen 1,16 - 1,30 Prozent p.a. Diese niedrigen Gesamtkosten sind in dieser Form einzigartig und sogar günstiger als die Gebühren vieler aktiv gemanagter Fonds!

Welche Vorteile bringen Fondsvermittlungsplattformen?

Hellener: Für Anleger, die ihre Anlageentscheidung ohne Beratung treffen, eignen sich Fondsplattformen wie Fondsvermittlung24.de. Das Angebot der freien Fondsvermittler umfasst Investmentfonds, geschlossene Beteiligungen, Edelmetalle, Altersvorsorgeleistungen und Vermögensverwaltungsstrategien. Anleger haben unter anderem die Wahl aus über 10.000 Investmentfonds und Vermögensverwaltungsstrategien und erhalten beim



Juri Streller

Mitglied im Anlageausschuss der
FINUM.Private Finance AG

Discounter einen Nachlass von 100 Prozent auf die üblichen Abschlusskosten – denn Fondskauf geht auch ohne Aufschlag.

Die Produktbreite von FVV-Anbietern ist quasi explodiert. Bringt diese Angebotspalette Vorteile für den Berater und den Endkunden?

Streller:

Vorteile Endkunde:

1. regelmäßiges Reporting (5 x jährlich),
2. Kostentransparenz,
3. überschaubare Schwankungen,
4. extrem hohe Sicherheit durch breite Streuung

FINUM achtet bei dem Mandat für die DJE Kapital AG, welches durch die Teams von Dr. Jens und Dr. Jan Erhardt gemanagt werden, auf die Mischung. Es soll sich auch der Anlagestil anderer Häuser in dem VV-Portfolio wiederfinden. So sind aktuell 8 Teams von anderen Fondsmanagern und 4 Teams von DJE im Portfolio enthalten. Damit mischen sich die Managementstile und schaffen eine ausgewogenere Wertentwicklung, da es kein Verwalter schafft, jedes Jahr der Beste zu sein.

Damit ist auch das Schlüsselpersonenrisiko minimiert.

Vorteile Berater:

1. bei Marktturbulenzen ruhig schlafen
2. regelmäßige Bestandseinnahmen durch Servicegebühr oder Honorarverträge
3. Unterstützung durch die Verwaltungsgesellschaft bei den regelmäßigen Informationen, die meine Kunden regelmäßig über den Markt und die Maßnahmen des Verwalters erhalten
4. durch regelmäßige Kundenveranstaltung in Zusammenarbeit mit dem Hause DJE Kapital AG haben die Kunden das gute Gefühl, zu einer Community zu gehören, die ihr Geld einem langfristig erfolgreich aktiven Geldverwalter anvertraut hat.

Dadurch erhalte ich auch regelmäßig qualifizierte Empfehlungen aus meiner Mandantschaft.

Welche neutralen Vergleichsmöglichkeiten kennen und nutzen Sie vielleicht zusätzlich?

Streller: Die Performance im Vergleich zur Schwankung im langjährigen Vergleich zu messen ist sinnvoll. Dazu benutzen wir den Portfoliomanager von VWD: Hier können wir jedes Kundendepot in einem individuellen Index gewichtet zusammenfassen und mit anderen Anlagen und gemanagten Depots über verschiedene Zeiträume vergleichen.

Wie sieht die stetig wachsende Kundenstruktur im Fondsvermögensverwaltungsbereich im Detail aus? Aus welchen Klientel-Bereichen stoßen Neukunden zu Ihnen?

Gravert: Im Prinzip aus allen Klientel-Bereichen, sowohl aus dem Vermögenbereich als auch aus dem Privatkundenbereich. Ich sehe das FVV-Segment als Basisinvestment, je nach Risikoneigung des Anlegers setze ich die FVV als offensives (mit einer erhöhten Aktienquote) oder auch als konservatives (mit einer geringen Aktienquote) Basisinvestment ein. Zusätzlich kann man zu den FVV diverse Spezialthemen mit passenden Investments beimischen. Somit sehe

ich die FVV für jedes Kundenklientel als eine absolut brauchbare und nützliche Anlageform an.

Im vermögensverwaltenden Fondsbereich wird gehäuft das Thema „Performance-Fee“ als erfolgsbringende Komponente oder als „Teuermacher“ für Fondslösungen diskutiert. Wie wird mit solchen erfolgsorientierten Vergütungsgrößen im FVV-Segment umgegangen und wie ist Ihre Sichtweise dazu?

Gravert: Auch zum Thema der Performance-Fee gibt es aus der Vergangenheit sehr viele Beispiele, bei denen sich eine Erhebung sehr positiv auf die FVV ausgewirkt hat und diese hierdurch sehr gut performt hat. Aber auch die Beispiele, wo eine Performance-Fee nicht die erwünschte Erfolgskomponente war. Ich persönlich halte von einer Performance-Fee nichts, da ich eine zusätzliche erfolgsabhängige Gebühr für nicht gerechtfertigt und zu risikoreich halte. Ich als Berater verzichte hier lieber auf die letzten 1-2 Prozent Performance, weiß dafür aber ganz genau, dass ich im Bereich der FVV mit einem konservativen Vermögensverwalter, wie die Fürst Fugger Privatbank, zusammenarbeite, bei dem vernünftig und langfristig das Ziel verfolgt wird, eine solide und marktgerechte Performance zu erzielen, als



Tobias Gravert

Inhaber VERMÖGENS-
ZENTRUM HANSE e.K

durch etwa erhöhte Risikogeschäfte an die Performance-Fee zu gelangen.

Wie findet man die richtige FVV als Berater?

Gravert: Wir arbeiten im Bereich der Finanzen in der Vermögensberatung. Hier ist das große und wichtigste Thema Vertrauen und zwar auf allen Ebenen. Nicht nur zwischen dem Kunden und dem Berater, sondern auch zwischen den Beratern und dem Vermögensverwalter. Vertrauen kann aus meiner Sicht durch ein aktives Management, durch die historischen Rendite-/Risikokennzahlen aufgebaut werden, aber auch durch den ständigen Austausch zwischen Vermögensverwalter, Berater und Kunde. Neben dem Vertrauen zum Vermögensverwalter, dem aktiven Management, den historischen Rendite-/Risikokennzahlen, der Transparenz und dem Informationsfluss sehe ich als weitere wichtige Punkte für die Entscheidungsfindung die Kostenstruktur der jeweiligen FVV und die Größe/das Volumen des Vermögensverwalters bzw. der jeweiligen FVV-Strategie. Hier sollten die verwalteten Assets weder zu groß noch zu klein sein, damit der Vermögensverwalter auf die volatilen Marktgegebenheiten aktiv und schnell reagieren kann.

Über dem Markt schwelt ja immer noch das Thema „generelles Provisionsverbot“. Welche Überlegungen bzw. Gestaltungen beschäftigen Sie dabei rund um diesen Bereich?

Eberhardt: Ich meine diese Überlegungen sind insgesamt noch am Reifen, im Ergebnis muss jedoch einer Beratungsdienstleistung ein angemessenes Honorar gegenüberstehen. In verschiedenen Lebensbereichen ist das mit einer Provision für den Dienstleister abgedeckt, was auch eine hohe Akzeptanz in der Bevölkerung hat. Natürlich wären auch andere Modelle denkbar, aber es ist auch erkennbar, dass in der Breite der Kundschaft gar nicht die Bereitschaft besteht, eine Beratung unabhängig vom Produkt zu honorieren. Es bleibt eher

zu befürchten, dass eine grundlegende Änderung langfristig dazu führen könnte, dass Beratung in der Breite gar nicht mehr erfolgen kann. Die Qualität, die wir bieten, wird auch in Zukunft nachgefragt sein, insofern sehe ich der Entwicklung in der Sache gelassen entgegen.

Transparenz ist wichtig. Welche Unterlagen stehen dem Endanleger im Laufe eines Jahres zur Verfügung, um die Entwicklung seiner Anlage zu verfolgen?

Eberhardt: Wir bieten seit vielen Jahren eine Vielzahl von Unterlagen an. Mit den Fuggerbriefen werden allgemeine Marktinformationen mehrfach im Jahr veröffentlicht. Zu den verschiedenen Verwaltungsstrategien wird direkt vom zuständigen Manager der Fuggerbank ein monatliches Depot-Reporting verfasst, was die vergangenen Wochen beleuchtet und seine Strategie für die kommenden Wochen darlegt. Zum Halbjahr und Ultimo verschickt die Fuggerbank einen Depotbericht mit einer detaillierten Erläuterung zum Depotverlauf verbunden mit einem Rück- und Ausblick auf die Märkte. Die Eberhardt & Partner GmbH kann über das Reporting-Tool des Haftungsdaches einen tagesaktuellen umfangreichen Depotbericht als Service für alle von uns betreuten Kunden erstellen. Wir haben die Erfahrung, unsere Anleger bevorzugen eher kurze Berichte mit visueller Unterstützung in Form von Charts.

Trotz allem Rückenwind rund um das Thema Fondsvermögensverwaltung – Wo begegnen Ihnen Widerstände von der Endkundenseite?

Eberhardt: Widerstände kann ich keine bestätigen, ganz im Gegenteil, die fondsgebundene Vermögensverwaltung reduziert erheblich die Formalitäten in der Ausübung des Mandates und hat eine hohe Akzeptanz beim Anleger. Dies mag auch an den erreichten Ergebnissen unserer Verwaltungen über viele Jahre liegen, denn im Ergebnis ist es bequem und gut!



Andreas Eberhardt

Geschäftsführer Eberhardt &
Partner GmbH Kanzlei für
Finanzkonzeptionen

Am Markt finden sich derzeit unterschiedlichste Gebührensysteme rund um die verschiedenen FVV-Strategien. Worauf ist Ihrer Meinung nach zu achten?

Bennewirtz: Das fortlaufende Entgeltmodell einer aktiven Fondsvermögensverwaltung sollte für private Endkunden immer völlig transparent und von außen ohne große Vorkenntnisse jederzeit schnell nachvollziehbar sein. SJB Erfahrungen zeigen, dass private Endkunden nicht fortlaufend geschult werden wollen, um das Gebühren- und/oder Entgeltmodell überhaupt auch nur ansatzweise zu verstehen. Sie wollen nicht lange im Kleingedruckten suchen, um dort gegebenenfalls weitere versteckte zusätzliche Gebühren vorzufinden. Kunden wollen nur Klarheit und Transparenz.

Ausgabeaufschläge sind nach SJB Auffassung für etablierte Fondsverwalter keine zeitgemäße Lösung. Der moderne Fondsverwalter, der eine gute Beratungs-, Verwaltungs-, Software- und Serviceleistung erbringt, sollte gestaffelte fortlaufende prozentuale Entgelte bei monatlicher Abrechnung bevorzugen. Endkunden kommen durch den Wegfall des Ausgabeaufschlages zu Beginn der Investition in die ganz wichtige Aus-

gangsposition, dass das gesamt investierte Vermögen vom Start weg auch zu 100 Prozent an der Wertsteigerung teilnimmt. Zusätzlich sollte das Mandat kundenseitig immer monatlich kündbar sein.

Das gleiche gilt auch für die sogenannten Transaktionskosten. Diese sollten vom Fondsvermögensverwalter getragen werden. Damit entfällt das Kundenargument, dass der Fondsverwalter möglicherweise im eigenen finanziellen Interesse häufigere Umschichtungen vornimmt.

Vertriebe sollten über Zuführungsmodelle genauso an dem Verwaltungsentgelt des Fondsverwalters über eine prozentuale Staffel partizipieren. Somit ist für alle Beteiligten alles klar gestaltet: Für Endkunden, Vertriebe und Fondsverwalter.

Erfüllt der Fondsvermögensverwalter den Wunsch und Auftrag des Kunden nach Vermögenssicherung und -mehrung, dann partizipiert dieser mit dem oben beschriebenen Modell automatisch und fortlaufend über stetig wachsende Entgelte. Diese wechselseitige Fairness stellt ein optimales Fundament für eine langfristige Geschäftsbeziehung dar. Diese soliden Fundamente sollten in sensiblen Fragen der Geld- und Kapitalanlagen immer die Basis darstellen. Und dies nicht nur in der immer noch anhaltenden Phase der nachhaltigen Vertrauenskrise.

Ein schwieriges Klientel für Fondsvermögensverwaltungslösungen sollen auch institutionelle Investoren sein, da Gesamtvermögensaufteilungen in der eigenen Hand bleiben sollen. Stimmt diese These oder machen Sie andere Erfahrungen?

Bennewirtz: Grundsätzlich stimmt diese Aussage für die Vergangenheit. Allerdings kommt aufgrund der aktuellen Suche nach Rendite als Alternative vor allem zu den klassischen Zinsanlagen der Markt aktuell in Bewegung. Die Flexibilität der Institutionellen steigt.

Ähnlich wie bei Dachfonds bekommen die FVV-Strategien immer das

Argument der doppelten Kostenstruktur als Negativpunkt entgegen gehalten. Wie sehen Sie diesen Einwand?

Bennewirtz: Dieser Sachverhalt muss differenzierter betrachtet werden. Der Endkunde zahlt im Regelfall ein Verwaltungs- und Serviceentgelt. Diese Differenzierung ist wichtig. Denn das sogenannte All-In-Entgelt enthält verschiedene Komponenten:

Das Verwaltungsentgelt: Dieses wird für die strategische und aktiv fortlaufende Fondsallokation sowie die Markt- und Fondsanalyse der individuell vom privaten Endkunden ausgewählten Fondsstrategie bezahlt. Die Kosten seitens der Depotbank für Transaktionen werden im Regelfall auch aus diesem Topf beglichen.

Das Serviceentgelt: Dieses beinhaltet unterschiedlichste Servicedienstleistungen wie das institutseigene Online-depot mit aktuellen Marktdaten, den persönlichen für Rückfragen stets zur Verfügung stehenden Fondsverwalter, die brandaktuellen fortlaufenden Transaktionskommentare, Software- und Research-Informationen. Die Kommentare der Fondsmanager und Seminare mit Fondsmanagern runden das grundsätzliche Serviceangebot ab.

Abzugsposten: Die Kick-Backs erworbenen Fondsprodukte sollten dem Endkunden grundsätzlich immer rückerstattet werden. Diese Kick-Backs betragen bei einer Aktienfondsstrategie zum Beispiel je nach Fondsauswahl 0,5-0,8 Prozent. Diese müssen natürlich bei Rückerstattung auch vom All-In-Entgelt rechnerisch immer in Abzug gebracht werden. In Einzelfällen besteht aktuell zusätzlich noch die Möglichkeit, das Entgelt teilweise dem Verlustverrechnungstopf zuzurechnen. Hierzu sollte sich der Kunde unbedingt bei seinem Steuerberater Informationen einholen. Investiert der Fondsvermögensverwalter in institutionelle Tranchen, werden zwar keine Kick-Backs bezahlt, aber die fortlaufenden Managementgebühren



Gerd Bennewirtz

Geschäftsführender Gesellschafter SJB FondsSkyline OHG 1989 für Unternehmer und Führungskräfte

der Fonds sinken. Das Ergebnis: Die Performance des Fonds steigt zum Teil überproportional. Darüber hinaus entfällt die Versteuerung der Kick-Backs bei Rückerstattung für den Kunden. Institutionelle Tranchen haben eine Mindestzeichnungssumme, die sich je nach Anbieter auf 250.000 – 1 Millionen EUR beläuft. Was für die Fondsstrategien von Vorteil ist, macht für den Großteil der Endkunden keinen Sinn. Die direkte Zeichnung würde eine Konzentration auf ein, zwei oder drei Fonds bedeuten und stellt daher in den meisten Fällen keine empfehlenswerte Allokation dar.

Die wachsende Anzahl verschiedener Dienstleistungsangebote von Fondsverwaltern am Markt müssen Kunden in der individuellen Gewichtung selbst bewerten. Und: Wenn ein Endkunde diese Dienstleistungen nicht braucht, sollte er bei seinem Fondsverwalter nach einem Discountkonto nachfragen. Hier erhält er zu einer Flat-Rate fast immer maßgeschneiderte Serviceleistungen zur Entscheidungsfindung und selbständigen Orderabwicklung.

SJB Fazit: Wenn die moderne, zukunftsweisende Dienstleistung der strategischen Fondsverwaltung vom Endkunden nachhaltig gewünscht wird,

dann rechtfertigt diese Dienstleistung sicherlich auch eine komplett getrennte Honorierung. Die Bezahlung der Fondsmanager für die aktive Titelselektion innerhalb des Fonds stellt nun mal grundsätzlich eine ganz andere Leistungserbringung dar. Die differenzierte Betrachtung der Leistungskomponenten Fondsverwaltung und Strategieservice bei gleichzeitiger Berücksichtigung der Abzugsposten lassen das augenschein-

liche Gegenargument der zusätzlichen Kostenbelastung in einem ganz andern Licht erscheinen.

Lohnt sich denn die strategische SJB Fondsverwaltung?

Bennewirtz: Schaut man sich die Ergebnisse vor den individuellen All-In-Entgelten an, die nach der Höhe der individuellen Strategievolumen und der

ausgewählten Strategie der Kunden gestaffelt sind, ergeben sich für SJB nachfolgende aktuelle Ergebnisse:

Vergleicht man einzelne Fondsstrategien wie zum Beispiel die Strategie SJB Substanz Z3+ mit den etablierten deutschen Mischfonds so stellt sich das Ergebnis nachfolgend dar.

Vielen Dank für das Gespräch.

K O L U M N E K U C K E R T Z

Tempo, Tempo

Was der Gesetzgeber in letzter Zeit für ein Tempo an den Tag legt, ist doch erstaunlich. Brauchen wichtige Änderungen sonst Jahre, werden Gesetzesvorhaben für unsere Branche in letzter Zeit mit einem atemberaubenden Tempo durchgezogen.

Beispiel 1: Das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG). Die Vermittlerverbände hatten gerade einmal 2,5 Tage Zeit für ihre Stellungnahme. Und einer dieser 2,5 Tage war auch noch ein Feiertag. Im Referentenentwurf stand dazu auch noch unter dem Punkt „Alternativen“: keine. So ein Tempo macht missverständlich. Die leider in Mode kommende Alternativlosigkeit macht das nicht besser – im Gegenteil. Stellte man das Gesetz noch Anfang des Jahres wegen der Europawahl zurück, so wurde es nun im Schatten der Fußball-WM re-gelrecht „durchgekloppt“. Sollten etwa die Verbraucher und Vermittler gar nicht so recht mitbekommen, was da passiert?

Beispiel 2: Die Änderung der Finanzanlagenvermittlerverordnung (FinVermV). Dass der § 34h GewO zum 01.08.2014 den Honorar-Finanzanlagenberater schaffen wird, war schon lange klar. Dass aber „im Windschatten“ der LVRG-Diskussionen auch noch Änderungen für den „normalen“ 34f-Vermittler eingebaut wurden überrascht. Mit der Unterzeichnung durch Bundeswirtschaftsminister Gabriel am 22.07.2014 und dem Inkrafttreten am 01.08.2014 hat man unserer Branche gerade mal neun Tage für die Anpassung an die Regelungen des neu-

en § 12a der FinVermV gelassen. Worum geht es da? Ab sofort müssen auch „normale 34f-Vermittler“ vor Beginn der Anlageberatung oder -vermittlung und vor Abschluss des Beratungsvertrages den Kunden in Textform rechtzeitig und in verständlicher Form darüber informieren, ob im Zusammenhang mit der Anlageberatung oder -vermittlung Zuwendungen von Dritten angenommen bzw. behalten werden dürfen. Inhaltlich ist dies nicht dramatisch, weil die Provisionen/Zuwendungen ja bisher bereits offen zu legen waren. Diese grundsätzliche Information „rutscht“ aber nun nach vorn. Das bedeutet, dass die Informationsunterlagen umgearbeitet werden müssen. Pools arbeiten bereits daran, ihren Vertriebspartnern hier aktuelle Unterlagen zur Verfügung zu stellen, waren aber auch über die Änderung überrascht. Die gute Nachricht dabei: Diese Information muss nur vor dem ersten Beratungsgespräch angegeben werden, bei weiteren Beratungen sind diese Angaben nicht erneut zu tätigen.

Das Ansinnen der Politik, Qualität zu fördern und die Professionalität der Vermittler zu erhöhen, ist gut und zu begrüßen. Nur mit qualitativ hochwertiger Beratung werden wir uns am Markt behaupten

können. Jedoch muss die Politik auch für einen Rahmen sorgen, damit diese Vorgaben umsetzbar sind. Und vor allem sollte sie sich aus Vergütungsfragen heraushalten. Hier hat Deutschland beste Erfahrungen mit der „Tarifautonomie“ gemacht. Diese Erfahrung sollte auch auf die gewerkschaftlich ja nicht gebundenen Vermittler durchschlagen.



Dr. Wolfgang Kuckertz

Dipl. Kfm., Vorstand der GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung in Berlin und Geschäftsführer der GOING PUBLIC! Dr. Kriebel Beratungsrechner GmbH. Mitglied in zahlreichen IHK-Prüfungsausschüssen und Buchautor.