

**IM GESPRÄCH:** ANDREAS GRÜNEWALD, VERBAND UNABHÄNGIGER VERMÖGENSVERWALTER

## „Schlüssel liegt im Honorarmodell“

Verbandschef: Auch ohne Mifid II sind Regeln für Vermögensverwalter umfassend – Kritik an Provisionen

Von Jan Schrader, Frankfurt

**Börsen-Zeitung, 11.8.2017**  
Genug Papierkram hat ein Vermögensverwalter bereits heute um die Ohren, sagt Andreas Grünewald. Berichte zu Compliance, über interne Kontrollen, über Geldwäscheprävention und zum Datenschutz zählen ebenso zu den Aufgaben wie die Pflege eines Mitarbeiterregisters, Beschwerderegisters und eines Zuwendungsverzeichnisses, neben anderen Punkten. Der Anleger werde mit einer zweistelligen Zahl an Formularen konfrontiert, angefangen vom Erhebungsbogen für Kundenangaben und dem Vermögensverwaltungsvertrag, über Anlagerichtlinien und Grundsätze zur Vermeidung von Interessenkonflikten, Informationen über erhaltene Zuwendungen und Belehrung zum Widerrufsrecht bis hin zu Unterlagen rund um Konto- und Depotführung – und so weiter. „Das ist heute schon sehr umfassend“, sagt Grünewald, der die Münchener FIVV leitet und den Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland (VuV) führt. Jetzt kommt die Umsetzung der EU-Finanzrichtlinie Mifid II hinzu. Der Verbandschef vermittelt im Gespräch mit der Börsen-Zeitung eine Stimmung, wie sie auch für viele kleine Banken und Sparkassen typisch ist. Die Regulierung belastet demnach die kleinen Anbieter überproportional. Was ein Konzern bewerkstelligen könne, sei für einen Vermögensverwalter mit fünf, zehn oder auch 15 Mitarbeitern eine schwere Last. Grünewald beruft sich auf die Aussagen der Finanzaufsicht BaFin, wonach kleine und mittelgroße Banken vom Aufwand teilweise verschont werden sollten.

Auch Vermögensverwalter gehörten in diese Kategorie, fordert er.

### „Vieles schwimmt noch“

Jeweils zwischen 50 und 300 Mio. Euro verantworten die deutschlandweit rund 500 unabhängigen Vermögensverwalter seinen Angaben nach typischerweise, auch wenn einige Adressen wie Flossbach von Storch und DJE Kapital mit einem Milliardenvolumen herausragen. „Wir sind kleinste Einheiten im Markt.“

Die Mifid-II-Umsetzung, die bereits Anfang 2018 in trockenen Tüchern sein muss, bringt eine Reihe neuer Regeln. Beispiel Telefonaufzeichnung: Wenn ein Kunde per Telefon einen bestimmten Titel ordert, muss ein Anbieter das Gespräch aufzeichnen und speichern. Dafür müsse ein Vermögensverwalter künftig eine entsprechende Anlage anschaffen, auch wenn die Kunden nur selten per Telefon konkrete Orderaufträge geben, wie Grünewald sagt. Beispiel Research-Berichte: Wie auch große Fondsadressen müssen die Vermögensverwalter die Kosten für diverse Aktienanalysen und andere Berichte getrennt ausweisen. Welche Dokumente Vermögensverwalter zu welchem Preis beziehen können, sei aber noch nicht klar. Beispiel Sachkundenachweis: Qualifikationen und Fortbildungen müsse ein Vermögensverwalter für viele seiner Mitarbeiter dokumentieren, dabei kenne ein Leiter einer kleinen Gesellschaft jeden Mitarbeiter bereits genau. Doch nicht nur die Fülle an Pflichten, sondern auch offene Details, wie das Gesetz anzuwenden ist, stellten ein Ärgernis für Vermögensverwalter dar. „Vieles schwimmt noch“, sagt Grünewald.

Die Folge von Regulierung sei, dass nur noch wenige Menschen eine unabhängige Vermögensverwaltungsgesellschaft gründeten. Stattdessen schlüpfen Berufseinsteiger häufig unter ein Haftungsdach, wie Grünewald sagt. Unter der Flagge von Adressen wie NFS Netfonds, BN & Partners und BfV können die Berater eine breitere Produktpalette vermitteln, ohne eine eigene BaFin-Zulassung zu beantragen.

Zusätzlicher Aufwand für Vermögensverwalter bedeute darüber hinaus auch, dass sich die Betreuung von Kunden mit einem mittleren Vermögen nicht mehr lohne. Mancher Anbieter setze die Grenze bereits bei 1 Mill. Euro oder mehr. Eine umfassende Betreuung koste einen Kunden typischerweise einige Tausend Euro im Jahr, gemessen daran lohne sich eine Vermögensverwaltung ab einem sechsstelligen Betrag, rechnet Grünewald beispielhaft vor, auch wenn es keine klare Grenze gebe.

### Bildung und Vertrieb

Qualität in der Finanzberatung und Vermögensverwaltung kann laut Grünewald ohnehin kaum mit Vorschriften herbeireguliert werden. Je mehr Informationen ein Anleger erhalte, desto höher sei die Gefahr, dass er die Angaben gar nicht mehr beachte. Grünewald befürwortet einen anderen Ansatz: „Der Schlüssel liegt in einer ökonomischen Bildung der Anleger sowie im Honorarmodell, das anders als das verbreitete provisionsgestützte Modell nicht mit Zielkonflikten belastet ist.“ In der Finanzbranche dürfte er damit auf ein geteiltes Echo treffen.