

## INTERVIEW

# „Wir haben die Konsolidierung schon weitestgehend hinter uns“

ANDREAS GRÜNEWALD ist Vorstandsvorsitzender des Verbands unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland (VuV). Schon seit 2005 ist er im Vorstand des VuV aktiv. In dieser Zeit hat er die Branche bei großen Herausforderungen begleitet, zuletzt die Einführung von MiFID II. Mit MAX MÄRKEL hat er sich über den Weg in die Zukunft der Vermögensverwaltung unterhalten – und über die Schweiz als Vorbild für Deutschland.

---

*Herr Grünwald, bei einem unserer Roundtables wurde die These aufgestellt, Vermögensverwalter würden nicht genug Kapital aus den Fehlern der Banken schlagen. Hat die Branche etwas versäumt?*

---

Es stimmt schon, dass wir als unabhängige Vermögensverwalter noch in der Minderheit sind. Der provisionsgetriebene Produkthandel, wie er von Banken angeboten wird, hat in Deutschland schätzungsweise zirka 95 Prozent Marktanteil. Vermögensverwalter machen zwischen drei und fünf Prozent aus. Da besteht natürlich viel Potenzial, um mehr Kunden von unserem Modell zu überzeugen. Dafür sind wir mittlerweile gut aufgestellt.

---

*Wie kann man als Vermögensverwalter denn mehr Marktanteile erobern?*

---

Teilweise passiert das ganz automatisch. Gerade junge Kunden werden immer mündiger. Die ältere Generation hat noch bis vor 20 Jahren teilweise alles ihrer Hausbank anvertraut. Kunden heutzutage machen sich im Internet schlau. Gerade bei dieser Zielgruppe steht eine Beratung ohne Zielkonflikte und Verkaufsvorgaben im Fokus. Momentan erholt sich die Branche aber in vielerlei Hinsicht noch von einem Regulierungs-Tsunami, der über uns hereingebrochen ist. Wenn sich die Wogen geglättet haben, ist es aber sicherlich an der Zeit,

dass wir uns auf Wachstum konzentrieren.

---

*Was schwebt Ihnen vor?*

---

Eine Entwicklung wie in der Schweiz. Dort haben Vermögensverwalter schon einen zweistelligen Prozentanteil am Markt erobert.

---

*Dabei ist es eine noch verhältnismäßig junge Branche.*

---

Richtig. Eine größere Anzahl unabhängiger Vermögensverwalter gibt es beispielsweise im deutschsprachigen Raum seit etwa 20 Jahren. In der Zeit haben wir uns in Deutschland von Einzelkämpfern zu einer

sehr starken Gemeinschaft entwickelt. Die Bewältigung von MiFID II hat auch gezeigt, dass es sehr kollegial zugeht. Bei gemeinsamen Herausforderungen wird viel an einem Strang gezogen, gerade mit und durch den VuV.

---

*Auch wenn es darum geht, sich zukünftig am Markt zu behaupten?*

---

Gerade dann! Unsere Mitglieder und der VuV wollen vor allem die Branche als Ganzes bekannter machen und möchten daran arbeiten, dass die Dienstleistung unabhängige Vermögensverwaltung stärker wahrgenommen wird. Das geht nur gemeinsam.

---

*Durch Werbung?*

---

In gewisser Weise, ja. Es geht vor allem darum, gemeinsam Überzeugungsarbeit zu leisten, dass sich unser Angebot lohnt. Das Denken der deutschen Anleger ist teilweise sehr darauf gepolt, eine kostenlose oder eine sehr günstige Leistung zu ergattern. Unsere Beratung ist kostenpflichtig – und das aus gutem Grund. Eine auf den ersten Blick kostenlose



## ANDREAS GRÜNEWALD

VERBAND UNABHÄNGIGER  
VERMÖGENSVERWALTER DEUTSCHLAND  
Vorstandsvorsitzender

Andreas Grünewald ist seit April 2014 Vorstandsvorsitzender des Verbands unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland e.V. (VuV). Dem Vorstand des VuV gehört er bereits seit 2005 an. Grünewald ist Gründer und Vorstand der Münchener Vermögensverwaltung FIVV AG (FinanzInformation & VermögensVerwaltung). Bereits während des Studiums zum Diplom-Kaufmann beschäftigte er sich schwerpunktmäßig mit den Themen Kapitalmarktforschung und Finanzierung. Nach einigen Jahren als Wertpapieranalyst bei der Privatbank Hauck & Aufhäuser gründete Andreas Grünewald im Jahr 1999 die FIVV AG, die seit dem Jahr 2005 auch eine Repräsentanz in Peking unterhält. Die unabhängige Vermögensverwaltung betreut Privat- und Unternehmerkunden, institutionelle Anleger und Stiftungen in ganz Deutschland. Er ist Autor diverser Fachbücher beziehungsweise Aufsätze und hält regelmäßig Gastvorträge an verschiedenen Universitäten.

Beratung auf Provisionsbasis ist in Wahrheit gar keine Beratung, sondern ein Verkaufsgespräch, und die Kosten fallen dann indirekt über Provisionen an. Wir sollten also unsere Vorzüge und unsere Unabhängigkeit als Vermögensverwalter gut herausstellen. Aber der Anleger muss sich auch an die eigene Nase fassen und Qualität fordern. Und dann aber auch bereit sein, etwas dafür zu zahlen.

---

*Viele Menschen können sich unter dem Begriff unabhängiger Vermögensverwalter überhaupt nichts vorstellen.*

---

Auch deshalb wollen wir für die Branche werben. Es spricht aber auch für die fehlende ökonomische Bildung in Deutschland und ein fehlendes Interesse, das damit einhergeht. Wie gesagt: Einerseits werden junge Kunden aufgeklärt, andererseits gibt es eine große Zahl an Menschen – nicht nur junge –, bei denen einfaches Prozentrechnen nicht klappt. Um an den Punkt zu kommen, wo die Schweizer Vermögensverwalter stehen, müssen wir also in Deutschland auch ganz besonders an der Bildung arbeiten. Das hilft auch Anlegern mit kleineren Vermögen, denn die müssen sich vermehrt selbst um ihr Geld kümmern. Wir gehen zum Beispiel unter der Flagge des VuV in Schulen, um dort mit Schülern über Finanzwissen zu sprechen, und wollen so ökonomische Bildung fördern.

---

*Wie schlimm ist es?*

---

Manche Schüler haben Schwierigkeiten, zu berech-

nen, wie viel Geld sie hätten, wenn sie drei Jahre lang auf 100 Euro zwei Prozent Zinsen bekämen. Ich wäre ja schon froh, wenn jemand „106 Euro“ sagen würde und dabei den Zinseszins vergisst. Aber da kommen oft gar keine Antworten. Auch wenn man anschaulichere Dinge diskutiert, hilft das oft nicht. Wenn ich frage, was risikoreicher ist – eine Einzelaktie oder ein Aktienfonds –, dann hat ein Großteil keine Vorstellung, wovon ich spreche. Wir brauchen ein Grundverständnis.

---

*Das ist ernüchternd. Aber gerade dafür ist ja auch die Vermögensverwaltung da, damit man sich nicht selbst kümmern muss. Oder?*

---

Ja, da kann der Vermögensverwalter richtig punkten und viel Hilfestellung geben. Zum Beispiel, indem man dem Kunden hilft, das Risiko richtig einzuschätzen und die Anlageziele abzustecken. Sodass er von seiner Geldanlage bekommt, was er erwartet, zum Beispiel eine Altersvorsorge. Es gibt nur das Problem, dass uns die Regulierung von einigen Anlegergruppen immer weiter entfernt.

---

*Wie das?*

---

Die Tendenz ist, dass Einstiegsgrenzen angehoben werden müssen. Weil die Kosten für die Vermögensverwalter im Allgemeinen steigen. Kunden mit Vermögen von 50.000 bis 100.000 Euro zu betreuen, ist schon jetzt für manche Unternehmen nicht mehr rentabel. MiFiD II erhöht den Zeit- und Kostenaufwand nochmals deutlich.

*Sie sprachen eben von einem Tsunami. War es denn wirklich so schlimm? Zumindest ist es nach MiFID II nicht zu reihenweise Geschäftsaufgaben gekommen.*

Fakt ist aber auch, dass die Regulierung Vermögensverwalter täglich belastet. Und noch viel schlimmer ist, dass es eben auch die Kunden belasten wird. Es kostet Vermögensverwalter jeden Tag Zeit und Geld, die Dokumentation und Bürokratie aufrechtzuerhalten. Regulierung ist ein großer Kostenverursacher, der am Ende im

Euro und 400 Millionen Euro und haben fünf bis 20 Mitarbeiter. Trotzdem muss jeder Handgriff schriftlich fixiert werden und die Betriebe brauchen einen Beschwerde-Officer, IT-Beauftragten, Compliance-Officer, Internen Revisor, Risikomanager und so weiter. Dabei sind es Familienunternehmen und keine Großkonzerne. Da landet im Zweifelsfall die Beschwerde ohnehin beim Chef auf dem Tisch! Was kann man sich denn mehr wünschen? Der Kostenaufwand ist durch diese ganzen Extras enorm.

**„So wie der Verbraucherschutz jetzt umgesetzt ist, hat es nicht viel Sinn.“**

Verhältnis zu wenige Vorteile für den Kunden bringt. Letztlich müssen diese Kosten oft weitergegeben werden und am Ende trifft es – zumindest teilweise – den Anleger.

*MiFID II ist doch aber vor allem zum Schutz des Kunden konzipiert.*

Wenn man sich die Punkte der MiFID-II-Verordnungen im Einzelnen ansieht, dann erscheint vieles davon vernünftig. Auch wir als VuV sind Fans von Verbraucherschutz. Das Problem liegt aber in der Masse der Vorschriften und in der Handhabung durch den Gesetzgeber. So wie der Verbraucherschutz jetzt umgesetzt ist, hat es nicht viel Sinn. 80 Prozent unserer Verbandsmitglieder verwalten zwischen 50 Millionen

*Wie kann das Dilemma gelöst werden?*

Regulierungsseitig brauchen wir dringend eine „Nano-Größenklasse“ mit entsprechenden Erleichterungen für Unternehmen mit weniger als 30 Mitarbeitenden sowie einem betreuten Volumen unter einer Milliarde Euro. Wir sehen zudem eine langfristige Erleichterung durch die Digitalisierung. Das ist auch ein Grund, warum wir zum Beispiel eine gemeinsame Lösung für das digitale Kunden-Onboarding für alle Mitglieder entwickelt haben. Es geht jetzt darum, die Papierberge und die Regulierung durch digitale Systeme zu vereinfachen. Das beginnt damit, dass dem Kunden Dokumente online zur Verfügung gestellt werden, und zieht sich durch alle Prozesse.

*Sie bieten auch schon seit Längerem ein digitales Compliance-Management an. Ist der nächste Schritt ein gemeinsamer VuV-Robo?*

Nein, ich denke nicht. Dafür sind unsere Mitgliedsunternehmen zu individuell. Für einen Robo oder die Digitalisierung im Investmentprozess wünschen sich Vermögensverwalter meist ganz eigene Lösungen. Jeder hat auch seinen eigenen Ansatz. Aber es bieten sich andere Chancen durch die Digitalisierung. Die Branche muss sehen, dass die Digitalisierung die Alleinstellungsmerkmale der unabhängigen Vermögensverwaltung unterstreicht.

*Ist die Branche darauf vorbereitet?*

Ja, wir haben uns schon einige Lösungen erarbeitet. Die Grundvoraussetzungen für das Geschäftsmodell der Zukunft haben Vermögensverwalter aber schon längst: Individualität, Verfügbarkeit und echte Beratung. Jetzt geht es darum, diese Angebote zu digitalisieren.

*Stehen den Vermögensverwaltern auch eine Konsolidierung und weiterer Margendruck bevor, wie bei den größeren Asset Managern?*

Wir haben die Konsolidierung schon weitestgehend hinter uns. Die Zahl von etwa 400 bis 450 unabhängigen Vermögensverwaltern in Deutschland bleibt seit einigen Jahren weitestgehend gleich. Es gab einmal über 2000 Vermögensverwalter, bevor die Beratung und das Portfoliomangement stärker

reguliert wurden. Pro Jahr kommt es zu zehn bis 15 Schließungen oder Fusionen und zu gleich vielen Neugründungen. An einen weiteren großen Schwung der Geschäftsaufgaben glauben wir nicht, sofern wir die Assets unter Management steigern können. Durch den Generationenwechsel könnte es noch dazu kommen, dass Betriebe wegen Nachwuchsmangels schließen oder fusionieren müssen. Aber auch dafür bieten wir Hilfe an. Zum einen haben wir eine spezielle Nachfolgekonferenz ins Leben gerufen, zum anderen haben wir mit der VuV-Generationenplattform eine Art digitalen Marktplatz für Käufer und Verkäufer auf unserer Webseite eingerichtet.

*Die Branche hat also für alles eine Lösung?*

Für fast alles. Wenn man am Markt der Underdog ist, dann muss man eben auch schneller, flexibler und weitsichtiger als die Konkurrenz sein. Wir haben den Vorteil, dass wir durch die Branchengröße agiler und geschlossener auf Herausforderungen zugehen können, und Lösungen schneller umsetzen können als große Banken. ♦



REPORTER  
Citywire Deutschland