

Auch für Haftungsdach-Vermittler möglich

## Wie sich ein eigener Fonds oder eine Vermögensverwaltung auflegen lässt

**Nicht nur Berater, sondern auch viele Kunden sind mit dem regulatorischen Drumherum der Anlageberatung unzufrieden. Um die Verwaltung schlank zu halten, legen immer mehr Berater eigene Fonds oder Vermögensverwaltungen auf. Auch Haftungsdach-Vermittler haben diese Möglichkeit. Hier vier Beispiele.**

Ziel von Regulierungsprojekten wie der europäischen Finanzmarktrichtlinie Mifid ist eigentlich ein verbesserter Verbraucherschutz. Allerdings haben transparentere Produkte und Prozesse Nebenwirkungen – und die bekommen nicht nur Berater, sondern auch deren Kunden zu spüren. Denn wer seine Anlagen von einem Profi betreuen lassen möchte, muss bei jeder Änderung im Portfolio eine Vielzahl von Unterschriften leisten. Die bürokratischen Anforderungen belasten nicht nur den Arbeitsalltag von Beratern, sondern schmecken auch so manchem Kunden nicht. Um Prozesse zu verschlanken, greifen immer mehr Berater zu standardisierten Konzepten. Diese sind idealerweise auf die Wünsche und die Risikoneigung vieler Anleger zugleich zugeschnitten.

### Standards verschlanken Beratungsprozess

Es existiert mittlerweile eine große Palette an **standardisierten vermögensverwaltenden Strategien**, die zum Beispiel große Fondshäuser anbieten. Daneben können Berater ihre Anlagevorschläge aber auch in eine eigene Hülle gießen und diese ihren Kunden anbieten. Dazu bedarf es nicht einmal einer teuren eigenen Bafin-Lizenz. Auch **gebundene Vermittler unter einem Haftungsdach** können, die Unterstützung des Haftungsdachs vorausgesetzt, Vermögensverwaltungsstrategien und sogar **eigene Investmentfonds** auflegen. Mit etwas Geschick kann der Vermittler damit einen noch größeren Kreis als nur seine direkten Kunden begeistern. Ein Haftungsdachvermittler ohne eigene Lizenz nach Kreditwesengesetz, der eine eigene Vermögensverwaltungsstrategie oder einen Fonds auflegt, tritt formal als Berater des Fonds oder der Strategie auf. Rechtlich und steuerlich verantwortlich ist ein extern hinzugezogener Vermögensverwalter – oder im Falle des Fonds eine Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG). [Auf den kommenden Seiten stellen wir vier Beispiele aus der Praxis vor >>](#)

#### **Grafik: Wer bei standardisierten Strategien unter einem Haftungsdach mitwirkt**

*Beim Fonds-Advisory ist in der Regel die Firma des vertraglich gebundenen Vermittlers der*

# DAS INVESTMENT

*Initiator. Die Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) beauftragt entweder einen hausinternen oder externen Portfoliomanager. Bei der standardisierten Vermögensverwaltung übernimmt ein externer Vermögensverwalter das Portfoliomangement, die KVG fällt weg.*

## **Beispiel 1: GSAM + Spee**

André Spee steht der Vermögensverwaltung GSAM + Spee vor, die auch das gleichnamige Haftungsdach betreibt. „Viele Vermittler haben in den vergangenen Jahren begonnen, über das Thema Vermögensverwaltung nachzudenken“, so Spee. Mifid II sieht er nicht als Auslöser, wohl aber als Verstärker des Trends: „Wer ein größeres Kundengerüst von vielleicht 70 Personen betreut, kann dies bei den heutigen Anforderungen auch kaum mehr auf traditionelle Art tun.“ Besonders der Ex-ante-Kostenausweis verursache Mehraufwand. Berater müssen alle voraussichtlichen Kosten vor Abschluss einer Anlage genau aufschlüsseln. Ebenfalls neu hinzugekommen ist die Pflicht, telefonische Beratungsgespräche aufzuzeichnen.

GSAM + Spee ist 2015 vollständig in die Honorarberatung gewechselt. Die Haftungsdachvermittler wurden vor die Wahl gestellt: Entweder konnten sie weiter als angestellte Portfoliomanager für den Vermögensverwalter arbeiten. Oder sie blieben Haftungsdachvermittler und entschieden sich für das

# DAS INVESTMENT

Fonds-Advisory. Heute beraten unter dem Haftungsdach von GSAM + Spee vier Vermittler eigene Fonds, 25 weitere sind ins Angestelltenverhältnis gewechselt.

Ein ganzes Haftungsdach für nur vier Fonds-Advisors – lohnt sich das? Der Verwaltungsaufwand sei erheblich kleiner, als wenn das Haftungsdach sehr viele Endkunden betreuen würde, erläutert Spee. So falle etwa die jährliche Wirtschaftsprüfung sehr viel schlanker aus. Spee kann sich vorstellen, zukünftig noch einige Fonds mehr unter das Haftungsdach zu holen. Dieses Angebot richtet sich mittlerweile allerdings nur noch an Interessenten, die von außen an GSAM + Spee herantreten. Denn vertraglich gebundene Vermittler, die traditionelle Anlagevermittlung betreiben, hat das Haftungsdach nicht mehr.

## Bei Fondsgründung 10 Millionen Euro Mindestvolumen

Fonds-Advisory eigne sich nur für einen kleinen Kreis von Vermittlern, ist Spee überzeugt. Für Vermittler mit einem sehr heterogenen Kundengerüst sei das Modell untauglich. Denn die Fonds-Strategie sollte die Bedürfnisse möglichst vieler Kunden zugleich treffen. Für die Gründung eines Fonds hält Spee ein Mindestvolumen von 10 Millionen Euro in den ersten ein bis zwei Jahren für erforderlich. Denn allein die Kapitalverwaltungsgesellschaft, die den Fonds rechtlich und steuerlich betreut, verlangt eine fünfstellige Grundgebühr pro Jahr. Wenn der Fonds an Volumen zulegt, kann eine variable Vergütung fällig werden. Zusätzlich verlangt das Haftungsdach je nach Höhe des verwalteten Vermögens 0,1 bis 0,2 Prozent Gebühr für den Rahmen, den es bietet. Wenn noch Ausgaben für den Vertrieb hinzukommen, gleicht die Rendite bei zu geringem Fondsvolumen kaum mehr die Kosten aus. Und schlussendlich möchte auch der Fonds-Advisor selbst noch etwas an seiner Arbeit verdienen.

Ein Rat von André Spee für Vermittler, die mit einem eigenen Fonds liebäugeln: Die wirtschaftliche Basis sollte hieb- und stichfest sein. Für die ersten zwei bis drei Jahre sollten die Erträge unbedingt zum Leben reichen. Erfahrungsgemäß interessiere sich erst einige Zeit nach Fondsauflegung möglicherweise auch ein größerer Anlegerkreis für das Produkt. Denn erst dann könne der Vermittler einen aussagekräftigen Track Record vorweisen.

## Beispiel 2: NFS Netfonds

Das Hamburger Haftungsdach NFS Netfonds Financial Services beherbergt 21 Fonds und 154 von Vermittlern aufgelegte Vermögensverwaltungsstrategien. Einen Trend zu Standardstrategien beobachtet Geschäftsführer Christian Hammer nach eigener Aussage seit mehreren Jahren. Allerdings gibt der NFS-Chef zu bedenken: „Nicht jeder Fonds entwickelt sich zum Kassenschlager. Idealerweise sollte ein Fonds ein Alleinstellungsmerkmal haben, wie eine ausgefeilte Anlage- oder Risikostrategie. Sonst hat er jenseits des vorhandenen Kundenkreises des Vermittlers

# DAS INVESTMENT

erfahrungsgemäß schlechte Chancen auf Zuflüsse von außen.“ Allerdings: „Wenn die Strategie einen größeren Kundenkreis überzeugt, können aus 10 Millionen auch mal 100 Millionen Euro werden.“ Der Fondsmantel bietet dabei einen großen Vorteil: Mit Erhalt einer Wertpapierkennnummer öffnet sich ein neuer Absatzkanal. Der Fonds ist dann auch über Banken und Börsen erhältlich.

Das auf den ersten Blick gewaltige Volumen von 3,1 Milliarden Euro in den NFS-Fonds wird vor allem durch ein einzelnes Produkt in die Höhe getrieben: den 2,6 Milliarden Euro schweren Frankfurter Aktienfonds für Stiftungen (FAfS). Fondsanbieter Shareholder Value Management nutzt für ihn wie für drei weitere Fonds die Lizenz des Haftungsdachs.

## **Eigene Vermögensverwaltung immer populärer**

Einen noch größeren Zulauf als beim Fonds-Advisory beobachtet Hammer bei Vermögensverwaltungsstrategien, die Vermittler des Haftungsdachs ebenfalls nach eigenen Ideen zusammenstellen können. Üblicherweise handelt es sich um reine Fonds-Vermögensverwaltungen. Der Vermittler dient auch hier als Berater: Er berät einen externen Vermögensverwalter, der die Anlagevorschläge prüft und das Kaufsignal gibt, wenn er alles für in Ordnung befindet. NFS Netfonds bietet Haftungsdachpartnern aber auch fertige Vermögensverwaltungen an. Die Strategien namens „Vermögensplan“ betreut der hauseigene Vermögensverwalter NFS Hamburger Vermögen.

Als Grund für den Siegeszug standardisierter Strategien, sowohl in Fonds-Form als auch in Form einer Vermögensverwaltung, sieht auch Hammer die immer strengere Regulierung. Vielen Kunden sei beispielsweise der Unterschriften-Reigen der üblichen Beratungsdokumentation lästig. Statt vieler Einzelinvestments ein kompaktes Vehikel zu kaufen werde als Erleichterung empfunden. Auf Beraterseite meint Hammer eine anziehende Dynamik bei der Auflegung eigener Fondsvehikel und Vermögensverwaltungsstrategien unter dem Haftungsdach zu spüren. An Anfragen mangle es nicht.

## **Beispiel 3: BN & Partners**

Axel Rohr ist Vorstand des Vermögensverwalters Reuss Private Deutschland. Eine Schwestergesellschaft ist das Haftungsdach BN & Partners Capital. Es bietet Partnern an, sowohl eigene Fonds zu beraten als auch Vermögensverwaltungsstrategien umzusetzen. Im Zusammenspiel betreuen BN & Partners Capital und Reuss Private Deutschland aktuell 25 Fonds mit mehr als einer Milliarde Euro Gesamtvolumen und rund 70 von Vermittlern aufgelegte standardisierte Vermögensverwaltungen.

## **Abgeltungssteuer war der erste Auslöser**

# DAS INVESTMENT

Die Nachfrage konkret nach Fonds-Advisory ist laut Rohr erstmals 2008/2009 aufgekommen, Auslöser war die Einführung der Abgeltungssteuer auf Kapitalerträge. Damals sei es vorrangig darum gegangen, Kunden günstige Steuerbedingungen zu sichern. Denn Fonds, von denen Anleger bereits Anteile besaßen, wurden von der neu eingeführten Steuer befreit. Wie im gesamten Markt hätten auch viele Haftungsdachvermittler von BN & Partners ihre Anlagestrategien daraufhin in eine Fondshülle verpackt.

Seit gut zwei Jahren nehmen Rohr und seine Kollegen abermals ein steigendes Interesse an Fonds-Advisory wahr. Während in den ersten Jahren eher die angebundenen Vermittler mit dem Wunsch an das Haftungsdach herangetreten seien, kämen heutige Anfragen überwiegend von außerhalb. Darunter von einer wachsenden Zahl gestandener Fondsmanager größerer Gesellschaften, die sich mit einem eigenen Private-Label-Fonds selbstständig machen wollen. Das Haftungsdach fungiert dann, wie auch bei NFS Netfonds und dem FAFS, aufsichtsrechtlich als Rahmengeber. Darüber hinaus bietet das Haftungsdach auch extern betreute Fonds-Vermögensverwaltung an. Die Strategien stellt der Investment-Arm des Analysehauses Morningstar, Morningstar Investment Management, zusammen.

## Beispiel 4: Finum Private Finance

Stephan Witt ist Leiter Verkaufsförderung beim Beratungshaus Finum Private Finance, einer Tochtergesellschaft der JDC Group. Die Gesellschaft bietet ein Haftungsdach an, das 95 vertraglich gebundene Vermittler beherbergt. Finum kann seinen Partnern technisch gesehen sowohl Fonds-Advisory als auch die Auflage standardisierter Vermögensverwaltungsstrategien unter dem Haftungsdach anbieten. Allerdings gibt es derzeit keinen Fonds in der Verwaltung, und standardisierte Vermögensverwaltung, von Haftungsdach-Vermittlern beraten, kommt eher im Ausnahmefall vor. Abseits der individuellen Finanzportfolioverwaltung setzt Finum vor allem auf Expertise und Angebote von außen. Haftungsdach-Vermittler können ihren Kunden fertig bestückte Vermögensverwaltungsstrategien anbieten, zum Beispiel aus den Häusern DJE, Metzler oder Flossbach von Storch.

## Auch Kunden fordern einfachere Anlageprozesse

Witt bestätigt: Der Trend zu standardisierten Strategien werde nicht nur von Beratern, sondern auch von Kunden befeuert. Mit Mifid II habe sich der Aufwand im Beratungsprozess noch einmal erhöht. Allein die zu Jahresbeginn eingeführte Geeignetheitserklärung verlange statt vier jetzt sechs Seiten Dokumentation. „Wir merken, dass auch Kunden immer sensibler auf den Papieraufwand reagieren, den eine traditionelle Beratung mit sich bringt“, so Witt. Viele Kunden hegen daher den Wunsch, für die Geldanlage einfachere Durchführungswege zu finden.

# DASINVESTMENT

Dieser Artikel erschien am **14.05.2018** unter folgendem Link:

<http://www.dasinvestment.com/auch-fuer-vertraglich-gebundene-vermittler-moeglich-wie-sich-ein-eigener-fonds-oder-eine/>