



## ANDREAS GRÜNEWALD

**VORSTANDSVORSITZENDER  
DES VERBANDS UNABHÄNGIGER VERMÖGENS-  
VERWALTER DEUTSCHLAND E.V.**

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.

Zudem ist er 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.

Andreas Grünewald ist Autor diverser Fachbücher bzw. Aufsätze und hält regelmäßige Gastvorträge an verschiedenen Universitäten.

# ÖKONOMISCHE BILDUNG FÄNGT ZUHAUSE AN

In seinem Gastbeitrag erklärt Andreas Grünewald, warum er die gegenwärtige Regulierung in Deutschland für überhöht hält, und wie er die Perspektiven für unabhängige Vermögensverwalter in Deutschland bewertet.

Infinus, Prokon, Lehman-Zertifikate, Schiffsfonds – die Liste der Skandale in der deutschen Finanzberatung hat leider eine beachtliche Länge erreicht. So unterschiedlich die Fälle im Detail sind, die Forderung daraus ist immer gleich: mehr Regulierung! Doch geht Regulierung allein am Kern des Problems vorbei. Die Frage sollte eher lauten: Warum entscheiden die Kunden dementsprechend, wenn sie doch bereits durch viele Regeln wie z.B. Beratungsprotokolle geschützt werden? Meine Antwort darauf: Das Problem liegt im geringen Wissen der Anleger um Finanzprodukte und ökonomische Zusammenhänge. Wer weiß, dass am Kapitalmarkt risikolos derzeit weniger als 2% zu holen sind, müsste doch bei Prokon-Versprechen von 8% stutzig werden. Anscheinend ist auch die Politik dieser Meinung: Regulierungsbausteine wie KID, PIB und WpHG-Bögen zeugen davon.

Hinzu kommt eine immer höhere Frequenz an gesetzlichen Neuerungen, sodass man mit der Umsetzung kaum nachkommt.

Letztlich führt dies nicht zu einem aufgeklärten, sondern zu einem überforderten Kunden. Die Medikation mag nicht falsch sein, doch die Dosis ist zu hoch. Warum, zeigt die Praxis. Bevor in der Beratung die Anlagestrategie im Detail erörtert werden kann, stehen viel zu oft grundlegendere Fragen an: Was ist eine Aktie? Was eine Anleihe? Was genau ist Inflations-, was ein Emittentenausfallrisiko? Ist dies geklärt, erhält der Kunde nicht nur für jede Einzelposition verschiedene Informationsblätter, sondern auch noch ein ausführliches Beratungsprotokoll. Anstatt den Kunden zu beraten und sein Depot zu managen, muss immer mehr Zeit auf Erklärungen, Wissensvermittlung, Dokumentenerstellung und -aktualisierung verwendet werden.

Deswegen gehen viele bereits implementierte oder geplante Regulierungsvorhaben am eigentlichen Kern des Problems vorbei. Aktuell ist der Verbraucherschutz in Finanzfragen nur Stückwerk und nicht gut strukturiert. Dabei liegt der einzig wirksame Verbraucherschutz doch auf der Hand: Die Anleger benötigen eine

bessere ökonomische Bildung! Wir sehen es nicht als Aufgabe eines Vermögensverwalters an, Basiswissen zu vermitteln, sondern mit dem Kunden produktspezifische Eigenheiten zu erörtern und eine für den Kunden zugeschnittene Gesamtlösung zu finden. Unabhängig davon muss sich der Kunde aber auch seiner eigenen Verantwortung bewusst sein. Dies setzt aber eine Auseinandersetzung zumindest mit grundlegenden Fragen der Geldanlage voraus. Hier gilt: ökonomische Bildung fängt zuhause an! Zudem sehen wir Schulen und unser Bildungssystem in der Pflicht: Finanzielle Themen gehören auf den Schullehrplan und nicht erst in die Hörsäle eines Wirtschaftsstudiums.

#### VERMÖGENSVERWALTUNG HAT IHREN WERT

Doch ab wann lohnt sich eine unabhängige Vermögensverwaltung? Dies ist erst einmal keine Frage der Vermögensgröße, sondern des Bedarfs. Viele Neukunden kommen zu uns, da sie in Banken nicht nach Bedarf, sondern nach höchster Provision „beraten“

worden sind. Es ist gerade die Gründungsidee unserer Mitglieder, sich nicht Vertriebsvorgaben zu unterwerfen, sondern den Kunden in den Mittelpunkt zu stellen. Konkret heißt das: Der Kunde erhält eine Anlagestrategie, die zunächst auf einer umfassenden Analyse seiner aktuellen Situation basiert. Im Anschluss daran wird im zweiten Schritt eine passende Streuung über Assetklassen, Länder, Branchen etc. vorgenommen. Die Produkte hierfür können vom unabhängigen Vermögensverwalter ohne Vertriebsvorgaben oder Anbieterbindung, sondern nur nach Qualität ausgesucht werden. Hierbei sind die Margen bei weitem nicht so exorbitant, wie mancher Kritiker Glauben machen möchte. Eine einfache Rechnung: Eine jährliche Vergütung bei einem unabhängigen Vermögensverwalter beträgt 1,2% (dies ist bei einem mittelkomplexen Depot ein realistischer Wert). Bei einem Vermögen von einer halben Million Euro bedeutet das 6000 Euro im Jahr bzw. 500 Euro im Monat. Setzt man dies ins Verhältnis zum Aufwand der Beratung und den ganzen regulatorischen Verpflichtungen (aus unserer Sicht), kann man guten Gewissens bekräftigen: unabhängige Vermögensverwaltung ist ihr Geld absolut wert, der Kunde erhält eine wirklich unabhängige Beratung mit individuellen Lösungen.

#### WELCHE PERSPEKTIVEN SICH DEN UNABHÄNGIGEN VERMÖGENSVERWALTERN BIETEN

Vor dem Hintergrund des regulatorischen Umfelds wollen wir den Berufsstand des „unabhängigen Vermögensverwalters“ deutlich bekannter machen. Dazu gehört auch die Unterscheidung bzw. Abgrenzung von Finanzanlagenvermittlern (was wir nicht sind), Honorarberatern (zu denen wir eine große Nähe haben) und Finanzportfolioverwaltern (was wir sind!). Der große Unterschied: wir unterliegen der Aufsicht durch die BaFin und managen das Kunden-Depot selbst, ohne es jedoch in die eigenen Bücher zu nehmen.

Diese Konstruktion hat einen Vorteil: wir sind auf glaubwürdige Weise nur den Interessen unserer Kunden verpflichtet, da wir

*„Wir sehen es nicht als Aufgabe eines Vermögensverwalters an, Basiswissen zu vermitteln, sondern eine für den Kunden zugeschnittene Gesamtlösung zu finden“*

auf Honorarvergütung basierende Betreuung anbieten. Fließen trotzdem Provisionen, werden diese entweder strikt offengelegt oder dem Kunden weitergeleitet. Viele Kunden akzeptieren übrigens lieber Bestandsprovisionen als höhere Honorare. Das hat einen Steuervorteil für den Kunden, da keine Umsatzsteuer abgeführt werden muss. Solange die Politik dies begünstigt, wird es die reine Honorarberatung sowohl bei Kunden als auch bei Beratern schwer haben. Dennoch bin ich grundsätzlich für die Honorarberatung, es braucht jedoch die richtigen Anreize seitens des Gesetzgebers.

In den nächsten Jahren werden wir weitere Initiativen zur Regulierung der Finanzberatung in Deutschland sehen (z.B. MiFiD II), was zu einer Konsolidierung im Nicht-Bankenbereich bzw. erhöhter Wechselbereitschaft der Kunden führen wird. Ich bin überzeugt: Letztlich werden immer mehr Anleger den Wert einer unabhängigen Vermögensverwaltung zu schätzen wissen. Es ist langfristiges Ziel, unseren Marktanteil von derzeit ca. 3% (entspricht ca. 70 Mrd. Euro), in den zweistelligen Prozentbereich zu heben.

