



# Ein Anlagekonzept für 100 Kunden

## Diese 3 Möglichkeiten haben Berater

Je mehr Kunden ein Berater hat, desto komplizierter wird es, bei Bedarf viele einzelne Portfolios umzuschichten. Abhilfe können standardisierte Depots schaffen, die sowohl Berater als auch Kunden das Leben erleichtern. Welche Möglichkeiten es gibt, erläutert Matthias Helfesrieder, geschäftsführender Gesellschafter beim 34f-Vermittler Invita-Invest.

Auch wenn die neue Finanzanlagenverordnung (FinVermV) noch auf sich warten lässt, stehen Finanzberater schon heute vor dem Dilemma, einerseits den Ansprüchen ihrer Kunden und andererseits der Regulatorik gerecht werden zu müssen. Viele Kunden reagieren zunehmend genervt auf immer mehr Papier, das sie lesen, verstehen und unterschreiben sollen.

Der Alltag vieler Berater sieht so aus: Ein neuer Kunde kommt zum Gespräch und möchte 100.000 Euro anlegen. Der Berater schlägt dem Risikoprofil und den Anlagezielen entsprechend mehrere vermögensverwaltende Fonds vor, die im Mix ein optimales Portfolio abbilden. Dabei wählt er einige namhafte Flaggschiffe der Fondsbranche aus, die sich auch in Krisenzeiten bewährt haben, um das Depot stabil zu halten. Der Kunde hört aufmerksam zu, denkt sich: „Der macht das schon. Ich blicke ja eh nicht durch“, und folgt den Vorschlägen des Beraters.

Ein Jahr später entwickeln sich dann vielleicht zwei von zwölf der vorgeschlagenen Fonds anders als erhofft. Hat der Berater nur eine Handvoll Kunden, ist der Austausch schnell gemacht: Er informiert alle persönlich, macht einen neuen Vorschlag und tauscht die Fonds auftragsgemäß aus. Der Prozess wird im Anlageberatungsprotokoll dokumentiert. Der Kunde unterschreibt und die Sache ist erledigt.

### Bei vielen Kunden kompliziert

Hat der Berater allerdings mehrere hundert Kunden, wird die Sache deutlich schwieriger. Alle Kunden zu informieren und Vorschläge für den Austausch zu machen, lässt sich per E-Mail noch bewerkstelligen.

Doch die Praxis zeigt, dass rund zwei Drittel aller Kunden damit nicht zurechtkommen. Also müssen sie angerufen und persönlich beraten werden. Eine Herkulesaufgabe – und nahezu unlösbar in unruhigen Börsenphasen, wenn plötzlich mehrere Fonds getauscht werden müssen.

Was können Finanzberater tun, um diesen Prozess zu vereinfachen und ihre Kunden nicht zu strapazieren? Als vorteilhaft erwiesen haben sich Strategiedepots. Es gibt sie in drei Varianten:

- als Modellportfolio,
- als Fondsvermögensverwaltung sowie
- als Strategiefondsmantel.

### Möglichkeit 1: Das Modellportfolio

Modellportfolios ermöglichen eine breite Streuung des Kapitals über eine begrenzte Anzahl von Fonds, die gleich oder unterschiedlich gewichtet sein können. Ein Rebalancing ist zu festen Terminen, der Austausch einzelner Fonds jederzeit möglich. Zu beachten ist allerdings, dass Berater mit einer Zulassung nach Paragraph 34f Gewerbeordnung (GewO) auch beim Modellportfolio die Unterschrift des Kunden benötigen und ein Folgeberatungsprotokoll erforderlich ist. Außerdem können hochwertige vermögensverwaltende Fonds, die sich im Soft Closing befinden, nicht in die Strategiedepots integriert werden.

### Möglichkeit 2: Die Fondsvermögensverwaltung

Eine Fondsvermögensverwaltung erfordert aus regulatorischen Gründen die Zusammenarbeit mit einem Vermögensverwalter, der über eine Zulassung nach Paragraph 32 KWG verfügt. Der Kunde schließt mit ihm einen Vermögensverwaltungsvertrag. Der Berater benötigt eine Zuführungsvereinbarung, um an sein Honorar zu kommen. In die Fondsvermögensverwaltung können auch kostengünstige Honorarberater-Anlageklassen gekauft werden. Die Erstattung von Retrozessionen in jeder einzelnen Strategie ist inzwischen Pflicht. Der Fondstausch ist simpel. Der Kunde erhält lediglich das Reporting des Vermögens-



verwalters sowie die erforderlichen Fondsabrechnungen. Den Kunden allerdings so weit aus der Hand zu geben, erfordert viel Vertrauen beim Berater. Und da auch der Berater eine anteilige Vergütung aus dem laufenden Honorar erhalten soll, wird diese Lösung vergleichsweise teuer.

### Möglichkeit 3: Der eigene Fonds

Eine flexible Lösung bietet ein Strategiefondsmantel, also die Auflage einer eigenen Fondshülle, in der die Strategie des Beraters von einem regulierten Portfoliomanager umgesetzt und verwaltet wird. Sie ermöglicht auch den Kauf institutioneller Anlageklassen. Gebühren können mit Erträgen innerhalb des Fondsmantels verrechnet werden. Der Abzug von Abgeltungssteuer erfolgt erst bei Verkauf der Fondsanteile. Es sind laufend Veränderungen ohne Beratungsprotokoll und Kundenunterschrift möglich. Aus Kostengründen rechnet sich der Strategiefondsmantel ab zehn Millionen Euro Anlagevolumen.

Für die letztgenannte Variante hat sich Invita-Invest mit der Auflage eines eigenen Fonds entschieden. Das Anlagekonzept basiert auf einer globalen Multi-Asset-Manager-Strategie. In die Selektion kommen Anlagekonzepte nach einem Best of Peer-Group-Vergleich, von denen sich Invita-Invest auf längere Sicht höhere Renditemöglichkeiten mit reduziertem Draw Down verspricht.

Wenn ein Fonds ausgetauscht werden soll, reicht Invita-Invest den Anlagevorschlag beim Portfoliomanager, der Hinkel & Cie. Vermögensverwaltung, ein. Die Steuerung der Absicherung erfolgt durch eine breite Diversifikation sowie durch ein Overlay-Wertsicherungskonzept.

Die meisten Kunden des Unternehmens haben den Fonds mit einer Gewichtung von 25 bis 60 Prozent als Basisinvestment im Depot. Je nach Risikoneigung und Renditeerwartung werden weitere, meist dynamischere vermögensverwaltende Fonds zur Beimischung vorgeschlagen. Berater und Serviceteam sind durch die schlanken Prozesse entlastet. Die Kunden bedanken sich mit Weiterempfehlungen.

### Der Autor



Matthias Helfesrieder ist geschäftsführender Gesellschafter bei Invita-Invest aus dem bayerischen Zorneding. Das Unternehmen hat sich auf Kapitalanlagen für Privat- und Betriebsvermögen und Rückdeckungskonzepte für betriebliche Versorgungssysteme spezialisiert. Invita-Invest hat einen eigenen Dachfonds aufgelegt, den Pension Invest Plus (ISIN DE000A2AQZY7).