

# Quo vadis Fondsberatung und -vermittlung?

Findet statt am 03. Feb 2020 um 11:00 Uhr

Die Finanzmarktregulierung, der technische Fortschritt und die Niedrigzinspolitik der Notenbanken haben die Rahmenbedingungen der Fondsberatung und -vermittlung in den vergangenen Jahren stark verändert. Was folgt daraus für Verwalter, Berater und Vertriebe? Wie kommen der oder die Fonds zukünftig zum Anleger? Wie wird der Kunde effizient und ohne Haftungsrisiken beraten und sein Portfolio bei Bedarf aktualisiert? Was spricht für eine Beratung mittels einzelner Fonds, was für eine Fondsvermögensverwaltung? Oder wird der Berater vielleicht besser gleich sein eigener Asset Manager via Super-/Dachfonds? Gibt es den „Königsweg“ oder haben alle diese Alternativen eine Daseinsberechtigung?

Diskutieren Sie mit Dr. Frank Ulbricht (BCA/BfV Bank für Vermögen AG), Georg Kornmayer (Fondsnet) und Martin Wanders (DFP Deutsche Finanz Portfolioverwaltung GmbH/Top Ten Financial Network) und Moderator Björn Drescher (Drescher&Cie AG).

**Die Veranstaltung ist beim FPSB Deutschland unter der Nummer 20-029 registriert und wird mit 1,0 CPD-Credit bewertet.**



### **Quo vadis Fondsberatung und -vermittlung?**

#### Fragestellung der heutigen Diskussionsrunde:

Die Finanzmarktregulierung, der technische Fortschritt und die Niedrigzinspolitik der Notenbanken haben die Rahmenbedingungen der Fondsberatung und -vermittlung in den vergangenen Jahren stark verändert:

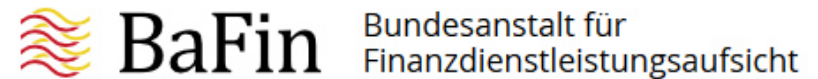
- (1) Was folgt daraus für Verwalter, Berater und Vertriebe?
- (2) Wie kommen der oder die Fonds zukünftig zum Anleger?
- (3) Wie wird der Kunde effizient und ohne Haftungsrisiken beraten und sein Portfolio bei Bedarf aktualisiert?
- (4) Was spricht für eine Beratung mittels einzelner Fonds, was für eine Fondsvermögensverwaltung?

### Quo vadis Fondsberatung und -vermittlung?

Welche Optionen gibt es nach aktuellem Stand für §34 f Vermittler?

⇒ Ab 1. Januar 2021:

⇒ unter BaFin Aufsicht



⇒ unter einem §34 f Haftungsdach

⇒ unter einem §32 KWG Haftungsdach

⇒ eigene §34 f Tätigkeit beenden

⇒ nur als „Tippgeber“ arbeiten

⇒ über eine Kooperation mit einem §34 f Unternehmen weiter tätig sein

⇒ Nachfolgereglung/Verkauf

### Quo vadis Fondsberatung und -vermittlung?

#### Welche Anforderungen sind zu erwarten?

- Die Aufsicht über Finanzanlagenvermittler, die der BaFin zum 1. Januar 2021 übertragen werden soll, erfordert als neues Betätigungsfeld der Wertpapieraufsicht ebenfalls viel Aufmerksamkeit:
- Damit eine reibungslose Übernahme der Aufsicht über Finanzanlagenvermittler gewährleistet werden kann, arbeitet die Wertpapieraufsicht mit besonderem Schwerpunkt an der **Angleichung der Aufsichtsanforderungen** und Aufsichts- andlungen im Hinblick auf **alle am Vertrieb von Finanzinstrumenten beteiligten Personen**. Diese Angleichung wird auch dazu führen, dass das Wertpapierhandelsgesetz entsprechend modifiziert werden muss.
- Gleichzeitig entwickelt die Wertpapieraufsicht 2020 Eckpunkte für eine Verwaltungspraxis, damit **ab 2021 eine gleichförmige Aufsicht über die Einhaltung von Verhaltens-, Organisations- und Prüfungspflichten gewährleistet** werden kann.

Aufsichts-  
schwerpunkte  
2020

### Quo vadis Fondsberatung und -vermittlung?

#### **Option 1: Ab 1. Januar 2021 unter BaFin-Aufsicht**

- Anforderungen der MiFID II müssen grundsätzlich erfüllt werden – Schwerpunkt der BaFin 2020 – Angleichung der Aufsichtsanforderungen
- Prüfung durch die BaFin direkt – neues Onlineprüfungssystem wie z.B. in England bereits eingeführt
- Digitale (CRM) Softwarelösung ab 2021 damit vollumfänglich unerlässlich
- Umlagekosten der BaFin sind zu tragen – laufende Kosten von der BaFin mit ca. 36 Mio. p.a. angegeben
- Eigene Vermögensschadensversicherung
- Ggf. auch EDW Umlage – VuV fordert Gleichbehandlung mit KWG Instituten

### Quo vadis Fondsberatung und -vermittlung?

Exkurs: Gebührenumlage BaFin ist neue „unbekannte Größe“ für die § 34 f Vermittler

Beispiel Österreich: ca. 200 Wertpapierfirmen unter der FMA Aufsicht

Es wurden 2018 von der FMA rund 60,1 Mio EUR auf die geprüften Unternehmen (Banken, Wertpapierfirmen, Versicherungen, Pensionskassen) aufgeteilt, der Anteil der Wertpapierfirmen entspricht 24,3%, also 14,6 Mio EUR entfallen zur Umlage auf die Wertpapierfirmen.

Ca. 2,3 % der Provisionseinnahmen – Info der FMA nachträglich:

- Der Anteil der Kostenpflichtigen steigt im Jahr 2018, verglichen mit dem Jahr 2017, um rd. € 2,4 Mio. auf rd. € 60,1 Mio., da sich der Personalaufwand, vor allem aufgrund der jährlichen Stufensprünge, der Gehaltstabellenvalorisierung gemäß Bankenkollektivvertrag und der Dotierung von Personalrückstellungen, um rd. € 2,3 Mio. im Berichtsjahr erhöht hat.

### Quo vadis Fondsberatung und -vermittlung?

#### Option 2: Ab 1. Januar 2021 unter einem § 34 f Haftungsdach

- Lösung ist aus unserer Sicht eine Lex „Finanzvertriebe“, da diese insbesondere für große Vertriebsgesellschaften eine gute Lösung bietet.
- Vermittler benötigen keine eigene Zulassung und unterliegen auch nicht den Anforderungen z.B. an Qualifikation wie §34 f Vermittler.
- Ausschließlichkeit bei den vermittelbaren Investmentfonds / Lösungen – die Vertriebsgesellschaft steuert den Vertrieb.
- Lösungsalternative für Vertriebsgesellschaften, die insbesondere bisher mit Versicherungsvermittlern und Tippgebern arbeiten oder unter einem Bank / KWG-Haftungsdach agieren.
- Vertriebsgesellschaften brauchen eine digitale CRM Lösung inkl. Beratungsdokumentation, die alle Controlling und Meldeanforderungen erfüllt, ggf. auch Vergütungen abrechnen kann (OMS, opal).

### Quo vadis Fondsberatung und -vermittlung?

#### Option 3: Ab 1. Januar 2021 unter einem § 32 KWG Haftungsdach

- Zukünftig einen interessante Option für derzeitige §34 f Vermittler, welche sich auf offene Investmentfonds oder auch FVV Strategiedepots konzentrieren.
- Wenn das Haftungsdach keine Produkteinschränkungen – auch über Provisionsmodelle macht, dem Tied Agent einen fairen Vertrag bietet und über die notwendigen organisatorischen und technischen Lösungen verfügt.
- Großer Vorteil ist, dass keine eigene Prüfung, keine eigene Versicherung und weniger Administrationsaufwand und ggf. auch Lösungen / Vermögensverwaltung mit Einzeltiteln angeboten werden können.
- Kosten des Haftungsdachs müssen aber auch getragen werden, was i.d.R. eine geringere Vergütung bedeutet. Wobei die Anforderungen der BaFin – auch die Kosten - bei steigender Anzahl Tied Agent steigen.



### Quo vadis Fondsberatung und -vermittlung?

**Option 4:** Ab 1. Januar 2021 eigene § 34 f Tätigkeit beenden, als Tippgeber arbeiten oder über eine Kooperation mit einem §34 Unternehmen - ggf. Nachfolgeregelung – weiter tätig sein

- Deutlich weniger Administration und Kosten.
- Keine eigene Versicherung notwendig.
- Ggf. weniger Ertrag, der aber durch FVV Strategiedepotlösungen statt Einzelfondsvermittlung kompensiert werden kann.
- Als Tippgeber auch die Möglichkeit mit mehreren Anbietern – auch Vermögensverwaltung mit Aktien – zusammen zu arbeiten.
- Nachfolgeregelung aktiv **jetzt** „frühzeitig“ angehen, damit die Kunden eine Perspektive bekommen, Wert des Unternehmens erhalten bleibt und eine „Unternehmerrente“ erreicht wird.

## Quo vadis Fondsberatung und -vermittlung?

### Unsere 5 Handlungs-Empfehlungen an Sie:

- (1) Prüfen Sie jetzt individuell unabhängig von Ihrer Anbindung alle Haftungs- und Software Lösungen die am Markt verfügbar sind und **sichern** Sie dadurch die **zukünftige Unabhängigkeit** Ihres Unternehmens.
- (2) Nutzen Sie zur „aufsichtsgeprüften“ Vereinfachung der Beratung auch standardisierte Lösungen wie FVV Strategiedepots (bei geringer Nebentätigkeit evtl. Robo-Advise), wenn die Anlagesummen Ihrer Kunden grundsätzlich sehr gering sind.
- (3) Nutzen Sie unabhängige sowie langjährig erfahrene sowie erfolgreiche Dienstleister, damit mindestens **50% ihrer Kapazitäten** für Relationship mit den Kunden bzw. Verkauf weiter möglich ist, dies ist mehr denn je die Basis für Ihren wirtschaftlichen Erfolg!

## Quo vadis Fondsberatung und -vermittlung?

### Unsere 5 Handlungs-Empfehlungen an Sie:

- (4) Prüfen Sie mit uns gemeinsam, ob eigene gelabelte FVV Strategiedepots oder Labelfonds nicht für Ihre Mandanten / innen und für Sie zukünftig der bessere Weg ist.

Die Deutsche Finanz Portfolioverwaltung bietet unabhängigen Vermittlern seit 1997 hoch individuelle FVV Strategie und Haftungs-Lösungen an und gehört mit > 750 Mio. EUR zu den größten und erfolgreichsten Anbietern im deutschen Markt.

- (5) Wer IT-technisch abhängig von Dritten ist (Cloudlösung), ist zukünftig wirtschaftlich nicht mehr unabhängig!**

Mit der von uns über 23 Jahre entwickelten Softwarelösungen „OMS“ der opal consulting GmbH, Nürnberg sowie der sobacco betax AG, Regensburg bieten wir preiswerte digitale Komplett Lösungen an, die Ihnen on- und insbesondere jedoch auch **offline** jederzeit (!) zur Verfügung stehen (Sicherung der Datenhoheit)



## Disclaimer

Dieses Material ist ausschließlich für Ihren persönlichen Gebrauch und rein zu Informationszwecken erstellt worden.

Jede Form der Kenntnisnahme, Veröffentlichung, Vervielfältigung oder Weitergabe des Inhalts durch nicht vorgesehene Adressaten ist unzulässig.

Die Präsentation wurde nicht mit der Absicht erarbeitet, einen rechtlichen oder steuerlichen Rat zu geben. Die in der Präsentation enthaltenen Angaben und Mitteilungen dienen ausschließlich der Information und stellen keine Anlageberatung dar. Diese Präsentation ersetzt nicht eine individuelle anleger- und anlagegerechte Beratung. Sofern beim Erwerb der Fondsanteile ein Ausgabeaufschlag anfällt, kann dieser bis zu 100% vom Vertriebspartner vereinnahmt werden; die genaue Höhe des Betrages wird durch den Vertriebspartner im Rahmen der Anlageberatung auf Rückfrage mitgeteilt. Dies gilt auch für die eventuelle Zahlung einer laufenden Vertriebsprovision aus der Verwaltungsvergütung von der Verwaltungsgesellschaft an den Vertriebspartner.

Die hierin enthaltenen Einschätzungen entsprechen der bestmöglichen Beurteilung zum jeweiligen Zeitpunkt, können sich jedoch -ohne Mitteilung hierüber- ändern. Wir haften nicht für die Vollständigkeit, die Zuverlässigkeit und die Genauigkeit des Materials wie aller sonstigen Informationen, die dem Empfänger schriftlich, mündlich oder in sonstiger Weise übermittelt oder zugänglich gemacht werden, soweit dies nicht unmittelbar durch unser eigenes vorsätzliches Fehlverhalten oder grobe Fahrlässigkeit verursacht wurde. Die Richtigkeit der Daten, die aufgrund veröffentlichter Informationen in dieser Präsentation enthalten sind, wurde vorausgesetzt, nicht aber unabhängig überprüft. Der Inhalt dieser Präsentation ist nicht rechtsverbindlich, es sei denn, sie oder Teile davon werden schriftlich entsprechend bestätigt. Aussagen gegenüber dem Adressaten unterliegen den Regelungen des ggf. zugrunde liegenden Angebots bzw. Vertrags.

Angaben zur bisherigen Entwicklung erlauben keine Prognose für die Zukunft. Es kann nicht zugesichert werden, dass ein Portfolio die dargestellten Gewinne oder Verluste erzielen oder dass ein Portfolio denselben Grad an Genauigkeit früherer Projektionen erreichen wird.

Im Gegensatz zu einer wirklichen Wertentwicklung beruhen Simulationen nicht auf tatsächlichen Transaktionen; es kommt ihnen somit nur eine begrenzte Aussagekraft zu. Da Geschäfte nicht wirklich abgeschlossen werden, kann es zu einer nur unzureichenden Berücksichtigung des Einflusses bestimmter Marktfaktoren, wie etwa fehlender Liquidität, kommen.

Diese Präsentation stellt eine Werbung gemäß § 31 Abs. 2 WpHG dar. Die Ausarbeitung ersetzt nicht eine individuelle anleger- und anlagegerechte Beratung. Die täglichen Fondspreise finden Sie in überregionalen Zeitungen und unter [www.dfp-finanz.de](http://www.dfp-finanz.de).

Verkaufsprospekte und Rechenschaftsberichte als alleinverbindliche Grundlage für den Kauf von Anteilen an Investmentvermögen sind bei **DFP Deutsche Finanz Portfolioverwaltung GmbH**, Pilotystraße 3, 90408 Nürnberg und den Vertriebsgesellschaften kostenlos erhältlich.

**Informationen nur für den Vermittler und zum internen Gebrauch! Keine Weitergabe an Kunden!**