

private banking magazin



Lage-Besprechung

Roundtable: Die Folgen der Internationalisierung und Digitalisierung auf den deutschen Immobilienmarkt



Der Autor **Mirko Albert** ist Vorstandsvorsitzender der Value Experts Vermögensverwaltung. Der 45-Jährige schloss sich dem bankenunabhängigen Unternehmen mit den Standorten Hannover, Beckum, Bielefeld und München Anfang 2012 an, zunächst als Generalbevollmächtigter. Zuvor war er über 20 Jahre bei Dresdner Bank und Commerzbank in der Betreuung von vermögenden Kunden tätig, davon sechs Jahre im Top-Management.

Die neuen Spielregeln

Seit Monaten beschäftigt sich nahezu die gesamte Branche mit dem Thema Mifid 2. Was dem Verbraucherschutz dienen soll, hat für einige Finanzdienstleister enorme Auswirkungen auf deren Geschäftsmodell. Unangenehme Kundengespräche könnten die Folge sein

Mifid 2 wird den Markt der Vermögensverwalter und der Banken aufrütteln und noch für die eine oder andere Überraschung sorgen. Der Start am 3. Januar 2018 stellt für alle Beteiligten eine enorme Herausforderung dar. Grundsätzlich begrüßen wir die Umsetzung der Regelungen, denn es ist gut, dass Qualitätssicherung und Verbraucherschutz im Vordergrund stehen. Dennoch glauben wir, dass die Regelungen teilweise zu technokratisch umgesetzt werden und so ihrem ursprünglichen Ziel nicht in Gänze gerecht werden.

Zudem wirkt sich die Regulierung nicht nur auf den Verbraucherschutz aus, sondern trifft ebenso diverse Geschäftsmodelle, die es in der Branche gibt. Denn bislang existieren im Markt im Wesentlichen zwei Typen von Ertragsströmen. Entweder sind dies fest definierte, regelmäßige und wiederkehrende Vergütungen wie bei den Dienstleistungen Honorarberatung und Vermögensverwaltung. Sie

beziehen sich auf das verwaltete Vermögen beziehungsweise eine erzielte Performance. Zum anderen dominiert im klassischen Beratungsgeschäft eine transaktionsabhängige Provision. Die allermeisten Fondsgesellschaften zahlen gegenwärtig Bestandsprovisionen an Depotbanken, die diese jedoch überwiegend an die kundenbetreuenden Banken, Vermögensverwalter und Berater weitergeben. Sofern vereinbart, kann diese Bestandsgebühr auch direkt an den Kunden ausgekehrt werden. Konkret nutzen Banken und Vermögensverwalter aktuell diverse Modelle der Anlageberatung. Während bei besagter Honorarberatung mit dem Kunden ein festes Honorar vereinbart wird und keinerlei weitere Provisionen von Produktanbietern an Berater fließen, wird gerade von den klassischen Geschäftsbanken noch die provisionsorientierte Einzelberatung gelebt. Hier zahlt der Kunde auf Fondsebene neben der Bestandsprovision meist auch einen Ausgabeaufschlag. Aktuell fließen beide immer noch zum großen

Teil direkt an die Banken. Zudem vereinbaren nicht wenige Banken laufende Bestandsprovisionen aber auch in einem mit dem Kunden geschlossenen Vermögensverwaltungsvertrag. In diesem Modell wird eine feste Gebühr mit dem Kunden vereinbart. Deren Höhe richtet sich meist nach der Anlagestrategie und der Höhe des zu betreuenden Vermögens des Kunden. Wird im Mantel der Vermögensverwaltung in Fonds investiert, fließen deren Bestandsprovisionen zusätzlich zur vereinbarten Gebühr für die Vermögensverwaltung an die Bank oder auch an den Vermögensverwalter.

Was die meisten Banken aktuell noch leben, wird seitens der meisten unabhängigen Vermögensverwalter seit geraumer Zeit komplett ausgeschlossen. Hier werden meist schon heute die Bestandsprovisionen direkt an den Kunden weitergeleitet und ausgezahlt. Spätestens mit dem Inkrafttreten von Mifid 2 Anfang 2018 wird diese zusätzliche Einnahmequelle für die gesamte Branche wegbrechen – zumin-

dest im Mantel der Vermögensverwaltung. Problematisch wird es daher besonders für diejenigen, die in ihrem Geschäftsmodell bislang in hohem Maße auf Bestandsprovisionen, auch in Vermögensverwaltungsmandaten, gesetzt haben. Hier wird es erforderlich sein, die bestehenden Verträge mit dem Kunden abzuändern und eine höhere Vermögensverwaltungsgebühr auszuhandeln – oder Abstriche beim bisherigen Ertragsniveau zu akzeptieren. Das Gespräch mit dem Kunden wird jedenfalls kein leichtes sein. Nach aktueller Auffassung der Europäischen Wertpapieraufsicht ESMA wird es jedoch auch über den 3. Januar 2018 hinaus die Möglichkeit geben, Bestandsprovisionen zu vereinnahmen. Im klassischen Einzelberatungsgeschäft profitieren hier vor allem wieder die Banken. Diese können unter bestimmten Voraussetzungen die zusätzliche Einnahmequelle am Kunden rechtfertigen, indem sie beispielsweise ein breites Filialnetz oder deutlich verbesserten Service bieten oder mit der höheren Qualität solcher Fonds gegenüber dem Kunden argu-

mentieren. Es bleibt spannend, ob viele Banken weiterhin in der Anlageberatung Bestandsprovisionen nehmen und diese allein durch das bestehende Filialnetz rechtfertigen.

Erdrückende Fixkosten

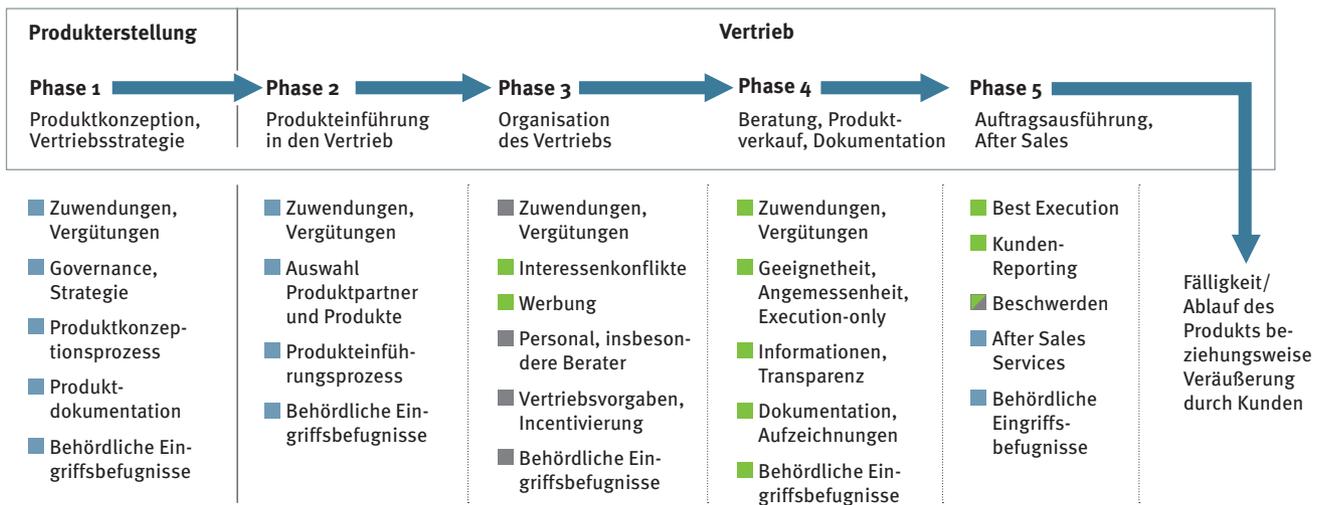
Was heißt das nun für die Branche? Wir gehen davon aus, dass in den kommenden drei Jahren ein deutlicher Konsolidierungstrend einsetzen wird. Vor dem Hintergrund zunehmend strikterer regulatorischer Anforderungen sind vorrangig die damit einhergehenden steigenden Kosten ein elementares und existenzielles Thema für die Branche. Insbesondere kleinere Vermögensverwalter und Bankhäuser, die im Hinblick auf das betreute und verwaltete Vermögen sowie eine entsprechende Anzahl von Mitarbeitern unterhalb einer kritischen Größe liegen, werden hiervon betroffen sein. Es handelt sich schlichtweg um Fixkosten, die einfach nicht kleinzurechnen sind. Wir denken deshalb, dass es vermehrt Zusammenschlüsse in der Branche geben wird.

Die Umsetzung von Mifid 2 erfolgt am 3. Januar kommenden Jahres zunächst im Wertpapierhandelsgesetz, welches lediglich für Banken und Finanzinstitute mit KWG-Erlaubnis gilt. Allerdings schreibt Mifid 2 vor, dass bestimmte Vorgaben der Richtlinie auch für den Bereich der Finanzanlagenvermittler und -berater nach Paragraph 34f der Gewerbeordnung gelten. Bundesweit sind derzeit etwa 37.000 dieser Vermittler und Berater registriert. Hier ist zu erwarten, dass insbesondere diejenigen, die tatsächlich als Einzelkämpfer unterwegs sind, vor existenzielle Herausforderungen gestellt werden. Die diversen Anforderungen der ESMA liegen in finaler Version teilweise noch nicht vor. Offene Themen sind beispielsweise die Verschärfung bei der Provisionsoffenlegung, im Zusammenhang mit der Vereinnahmung von Provisionen eine Qualitätsverbesserung gegenüber dem Kunden zu gewährleisten, sowie künftige Aufzeichnungspflichten von telefonischer und elektronischer Kommunikation (Aufträge, Beratung) mit dem Kunden. ■

Durchregulierte Wertschöpfungskette

Waren zuvor lediglich Teile des Vertriebsprozesses in der Anlagevermittlung über Mifid 1 reguliert, wird nun umfassend auch der Prozess der Produkterstellung erfasst. Bereits regulierte Abschnitte werden nachjustiert, die bisherigen zusätzlichen deutschen Regulierungen muss der Gesetzgeber an Mifid 2 anpassen

Typischer Vertriebszyklus: Künftige Anforderungen gemäß Mifid 2/Mifir



- bereits von Mifid 1 über WpHG/WpDVerOV reguliert, nun auch in Mifid 2 enthalten
- bereits über Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetz (AnsFuG) reguliert, nun auch von Mifid 2 erfasst
- erstmals reguliert durch Mifid 2