

3/2019 | Vertrieb & Praxis

Nie wieder Einzelfonds

Auf die Vermittlung von Fonds-Vermögensverwaltungen umzusteigen kann für Finanzberater durchaus Vorteile haben, wie das Beispiel von Jürgen Dauzenroth zeigt.

Manchmal hat es auch sein Gutes, wenn Projekte sich verzögern. Jürgen Dauzenroth muss heute kaum noch Beratungsdokumente erstellen, hat mehr Freizeit – und das bei fast verdoppelten Erträgen im Fondsgeschäft. Nicht zuletzt hat der Inhaber des Büros Finanzmanagement Jürgen Dauzenroth in Fulda diese Veränderungen der Berliner Politik zu verdanken, die mit der neuen Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) lange Zeit nicht vom Fleck kam.

„Eigentlich sollte die Verordnung Ende 2017 vorliegen, aber der Termin wurde ja nicht gehalten“, erinnert sich Dauzenroth. So wussten Finanzanlagenvermittler mit einer Erlaubnis nach Paragraf 34f Gewerbeordnung (GewO) wie er nicht, was nach dem Start von Mifid II auf sie zukommen würde. Dauzenroth befürchtete in erster Linie, deutlich mehr Aufwand für die Beratungsdokumentation betreiben zu müssen.

„Ich bin auch Versicherungsvermittler mit Erlaubnis nach Paragraf 34d GewO und habe wirklich genug zu tun“, sagt Dauzenroth. Zusätzlichen Arbeits- und Zeitaufwand konnte er nicht gebrauchen. Und so kam er nach reiflicher Überlegung zu dem Schluss: Das war's jetzt mit den Einzelfonds, ab 2018 werden Fonds-Vermögensverwaltungen vermittelt.

Viel Aufwand für wenig Geld

Jürgen Dauzenroth ist 55 Jahre alt, hat eine Bankausbildung absolviert, ist Finanzwirt und hat lange Zeit unter anderem als Wertpapierberater bei verschiedenen Banken gearbeitet. Im Jahr 2003 machte er sich selbstständig. „Wenn ich früher einen Fonds im Depot eines Kunden gegen einen anderen austauschen wollte, dann habe ich ihn darüber informiert, ihm eine Verkaufs- und eine Kauforder gemailt, fertig“, berichtet er. Doch schon seit dem Inkrafttreten der ersten FinVermV im Jahr 2013 geht das nicht mehr. Schon das stört ihn. „Und wenn ich 2000 Euro an ausgeschütteten Dividenden für einen Kunden wieder anlege, soll ich künftig neben Risikoaufklärung und Beratungsdokumentation auch noch Taping betreiben und jährliche Geeignetheitsprüfungen vornehmen?“, fragt Dauzenroth. „Das alles für wenig Geld?“

Kommt nicht in Frage, entschied der Vermittler und machte sich im Herbst 2017 auf die Suche nach Fonds-Vermögensverwaltungen. Fündig wurde er bei der Augsburger Aktienbank. Dort lernte er die Produkte der Rheinischen Portfolio Management aus Köln kennen, die er heute überwiegend vermittelt. Nach und nach stellte er die Depots seiner Kunden um, die letzten hat Dauzenroth zum 31. Dezember 2018 übertragen. Das Einzelfondsgeschäft hat er komplett eingestellt. „Die meisten Kunden haben gewechselt. Wer das nicht wollte, wird von mir eben nicht mehr betreut“, sagt er.

Dauzenroth ist mit dem scharfen Cut sehr froh. „Bei Abschluss einer Fonds-Vermögensverwaltung eröffne ich für den Kunden sein Depot und wir schließen den Verwaltungsvertrag ab“, sagt er. Dafür nimmt er wie bei der Vermittlung von Einzelfonds eine Geeignetheitsprüfung vor, ordnet den Anleger der entsprechenden Risikoklasse und damit einer bestimmten Variante der Fonds-Vermögensverwaltung zu. Um alles Weitere kümmert sich der Vermögensverwalter. Dauzenroth hat nach Abschluss der Vertrags keinerlei Dokumentations- und Beratungspflichten mehr.

Weiterhin Ansprechpartner

„Natürlich bleibe ich aber Ansprechpartner für meine Kunden“, sagt er. Dafür erhält er einen Teil des Serviceentgelts, das die Anleger für die Vermögensverwaltung zahlen. Das sei sehr lukrativ. „Bei der Einzelfondsvermittlung habe ich pro Fonds zwischen null und 0,5 Prozent jährlich verdient“, sagt Dauzenroth.

Das Betreuungsentgelt, das er heute bekommt, liegt pro Fonds-Vermögensverwaltung zwischen 0,3 und 0,9 Prozent. „Das ist fast doppelt so viel – und ich habe deutlich weniger Aufwand“, freut sich der Vermittler.

Auch seine Kunden seien sehr zufrieden. „Je nach Variante und Anbieter zahlen sie zwischen einem und zwei Prozent Serviceentgelt jährlich sowie eine kleine Transaktionspauschale, das ist alles“, sagt Dauzenroth. Bisher hat er aus der Klientel nur positive Stimmen gehört.

„Viele meiner Kollegen haben untätig auf die neue FinVermV gewartet und gehofft, dass es schon nicht so schlimm kommen würde“, berichtet Dauzenroth. Es sei ihm unverständlich, dass nicht viel mehr 34f-Berater auf die Vermittlung von Fonds-Vermögensverwaltungen umgestellt hätten. „Ich habe jetzt auch viel mehr Freizeit“, sagt er. „Und die nutze ich ausgiebig.“

Andrea Martens