

Vermögensverwalter diskutieren: Welches Vermögen ist nötig, um MiFID II zu überleben?

von Oliver Howard 06 Sep, 2016

Kleine Vermögensverwaltungen geben immer häufiger ihr Geschäft auf. Die Frage ist also: Wie viel Geld muss man einsammeln, um rentabel zu bleiben?

⋮



Wie viel Geld braucht eine Vermögensverwaltung?

Es ist ein viel diskutiertes Thema, und doch ist noch ungewiss, was genau MiFID II Anfang 2018 mit sich bringen wird. Vermögensverwalter werden sich anpassen müssen oder haben dies bereits getan, um neuen regulatorischen Anforderungen gerecht zu werden.

Ein Thema wird sein, dass Kickbacks und Bestandsprovisionen nicht mehr als weitere Einnahmequelle gesehen werden dürfen, wie dies bislang noch der Fall ist. Somit werden die Honorare der Vermögensverwalter, die von diesen Provisionen Gebrauch gemacht haben, möglicherweise aufgebessert werden müssen, um eine Zusammenarbeit rentabel zu machen. Es gibt jedoch auch Vermögensverwalter, und das ist sicherlich die Mehrheit, die diese Provisionen bereits an den Kunden ausgelegt haben.

Ganz gleich jedoch, wie ein Vermögensverwalter in dieser Angelegenheit vorgeht, interessiert es uns, ab wann eine individuelle Vermögensverwaltung rentabel ist. Wie viel Vermögen muss ein Kunde vorweisen, um eine Win-Win-Situation mit seinem Vermögensverwalter einzugehen, und welche Veränderung bedeutet diesbezüglich MiFID II? Wird sich das benötigte Mindestvolumen für eine individuelle Vermögensverwaltung nach Januar 2018 ändern?

Oliver Howard, Research Manager ohoward@citywire.de

•
•



Richard Lutz, Wamsler & Co. Vermögensverwaltung, München

Mit der Umsetzung der MiFID II werden für Vermögensverwalter, die ihr Honorar zusätzlich mit Kickbacks oder Bestandsprovisionen aufbesserten, harte Zeiten anbrechen. Der Kunde muss dann überzeugt werden, dass er in Zukunft ein höheres Honorar zahlen soll. Gut, wenn er über die Zusammensetzung der unterschiedlichen Einnahmequellen informiert war, schlecht, wenn nicht. Im ersten Fall stehen die Chancen gut, dass der Vermögensverwalter seine Kunden von einem höheren Honorar bei Verzicht auf Bestandsprovisionen und/oder Kickbacks überzeugen kann, im zweiten Fall wird es in vielen Fällen zur Rückgabe der Lizenz nach Paragraph 32 der BaFin kommen.

Wir haben den Kunden immer ein Honorar auf Basis des verwalteten Vermögens in Rechnung gestellt. Sollten eigene Fonds in der Vermögensverwaltung allokiert sein, werden sie aus dem durchschnittlich verwalteten Vermögen extrahiert und das Honorar bezieht sich ausschließlich auf die Anlagesumme exklusive eigener Fonds. Wir sehen mit der Umsetzung von MiFID II keine Probleme auf uns zukommen. Es bleiben die altbekannten

Profitabilitätsgrenzen bestehen: Zum einem mindestens 1 Million Euro pro Mandat, zum anderen eine Summe von mindestens 100 Millionen Euro und mehr sollte ein Vermögensverwalter mit Zukunft schon auf die Waage bringen.