

BVI Newsletter *Spezial*
5. BVI ASSET MANAGEMENT KONFERENZ AM 29. + 30. OKTOBER 2009

EDITORIAL

Liebe Leserin,
lieber Leser,

„Investors First“ – das ist in der amerikanischen
Fondsindustrie eine gern gebrauchte Formu-
lierung, um Anspruch und Selbstverständnis
auszudrücken. Gewissermaßen ein Leitbild,
das aus zwei Wörtern besteht.

Damit allein sind US-Mutual-Funds noch
nicht die besseren Vertreter von Anlegerinter-
essen. Auch Fehlentwicklungen – siehe der
„Late Trading“-Skandal 2003 – sind
damit nicht von vornherein ausgeschlossen.

Eines aber muss man den amerikanischen Kol-
legen lassen: Sie bringen auf den Punkt, wo-
rauf es ankommt. Für Asset Manager kann es
keine andere Maxime geben.

Vor diesem Hintergrund ist der thematische
Schwerpunkt unserer diesjährigen BVI Asset
Management Konferenz nicht ganz zufällig
gewählt. Bewusst haben wir den Anleger und
die Wahrung seiner Interessen in den Mittel-
punkt gestellt.

Die deutsche Investmentfondsbranche ist
schon qua Gesetz und Wohlverhaltensregeln
zur Orientierung an den Anlegerinteressen ver-
pflichtet. Das ist wichtig, aber es reicht allein
nicht aus. Diese Verpflichtung muss immer
wieder gelebt werden und sich in der Praxis be-
währen – in den täglichen Entscheidungen des
Fondsgeschäfts, aber auch in den Zielen, Stan-
dards und Positionen, die wir im Verband ge-
meinsam entwickeln und vertreten.

Hierzu muss und wird die Fondsbranche zuerst
ihren eigenen Beitrag leisten. Dazu gehört ho-
he Produkttransparenz. Dazu gehören auch
die vielfachen Verhaltensstandards – ob sie
nun aus dem Investmentgesetz oder den
Wohlverhaltensregeln resultieren –, die sicher-
stellen, dass bei der Verwaltung des Fondsver-
mögens ausschließlich das Anlegerinteresse
zählt.

Aber auch andere müssen ihre Rolle spielen,
um Anlegervertrauen sicherzustellen. Dazu ge-
hören vor allem unsere Vertriebspartner, wel-
che Anlageberatung leisten. An der Qualität ih-
rer Arbeit muss die Fondsindustrie ein hohes
Interesse haben.

Unsere Konferenz hat auch „heiße Eisen“ an-
gesprochen, und wir waren und sind auch be-
reit, Meinungen zu stellen, die vielleicht unbe-
quem sind. Aber das muss sein, wenn wir das
hohe Potenzial, das der Investmentfonds in
puncto Transparenz und Sicherung der Anle-
gerinteressen bietet, noch besser ausschöpfen
wollen.

*Mit besten Grüßen
Wolfgang Mansfeld*

Anlegerschutz – Wie viel Staat brauchen wir?

PODIUMSDISKUSSION Realistische Forderungen zur Optimierung der Regularien

Die Frage nach der Rolle des
Staates im Bereich des Anle-
gerschutzes war Thema
der von Hermann Kutzer
moderierten Podiumsdiskus-
sion, an der Lothar Bin-
ding, Mitglied der SPD-Bundestagsfraktion,
Frank Schäffler, Mitglied der FDP-Bundes-
tagsfraktion, und Dr. Gerhard Schick, Bun-
destagsabgeordneter von Bündnis 90/Die
Grünen, sowie Dr. Hans Reckers vom Zu-
kunftsforum Finanzplatz Frankfurt und BVI-
Präsident Dr. Wolfgang Mansfeld teilgenom-
men haben.

Während der Staat in der Vergangenheit auf
Deregulierung und Selbstregulierung des
Marktes vertraut habe, gehe es jetzt, im Zuge
der Finanzkrise, um Re-Regulierung des Mar-
ktes, so Reckers. Es stelle sich jedoch die Frage,
ob der Staat durch verstärkte Regulierung und
Aufsicht tätig werden müsse. Schließlich kön-
ne Anlegerschutz nicht durch gesetzgeberi-
sche Maßnahmen gewährleistet werden. „Wer
hohe Renditen will, muss wissen, dass dem ein
entsprechendes Risiko gegenüber, steht“, so
Reckers. Natürlich gebe es Pflichten der An-
bieter, die durch den Gesetzgeber konkretisiert
würden. „Zusätzliche Regulierung wird jedoch
nicht zwingend helfen“, sagte Reckers.
Schäffler vertrat die Ansicht, dass „man bei der
Verbesserung des Anlegerschutzes das Kind
nicht mit dem Bade ausschütten solle“. Es ge-
he vielmehr darum, einen einheitlichen Rechts-
rahmen für alle Produkte zu schaffen, um
Wettbewerbsverzerrungen zu vermeiden.
Zwar sei der Einfluss von Brüssel groß, aber
man könne und werde dennoch beispielswei-
se in Fragen der Aufsicht Veränderungen auch
auf nationaler Ebene vorantreiben. Grundsätz-
lich müsse jedoch mit allen Maßnahmen der Fi-
nanzplatz Deutschland gestärkt und nicht ge-
schwächt werden.

In der Tat könne die Gesetzgebung faires und
ethisches Moralverhalten nicht ersetzen, so
Binding. Zudem gebe es heute schon zahlrei-
che und möglicherweise bereits zu viele Ge-
setze und Vorschriften. Man brauche eine
Wertedebatte, die wieder Vertrauen in den
Markt herstelle. Wenn jedoch „Moral, Ethik
und ein vernünftiges Wertesystem nicht mehr
funktionieren, brauchen wir den Gesetzge-
ber“, so Binding. Zudem plädierte Binding für
eine bessere finanzielle Allgemeinbildung.
Hierfür sollte bei der Lehrerausbildung ange-
setzt werden.



Die Branche wird gehört: BVI-Präsident Mansfeld im Dialog mit der Politik.

Schick vertrat die Ansicht, dass für die Bewäl-
tigung der gegenwärtigen Probleme keine ge-
eignete Marktordnung vorherrsche. Und
nachdem nun viele gesehen hätten, dass
durch die schlechte Marktordnung „das Kind
in den Brunnen gefallen“ sei, bräuchten wir ei-
ne breite Diskussion über mögliche Verbesse-
rungen, so Schick. Es müsse an einigen Stell-
schrauben nachgezogen werden. Insbesondere
die Produkttransparenz müsse verbessert
werden; Anleger hätten ein Recht darauf. So
müssten beispielsweise alle Kosten in die Ge-
samtkostenquote einbezogen werden. Aber
auch Verjährungsfristen sollten verlängert
werden.

Dr. Wolfgang Mansfeld erinnerte an zahlreiche
Anlegerschutzvorschriften, die gerade in den
vergangenen Jahren geschaffen wurden, etwa
die Finanzmarkttrichlinie MiFid oder Änderun-
gen des Wertpapierhandelsgesetzes. „Wir
kommen nicht aus einer Phase der Deregulie-
rung“, unterstrich der BVI-Präsident. Auch die
Fondsgesellschaften hätten großes Interesse
an hoher Beratungsqualität, weil nur zufriede-
ne Kunden der Branche dauerhaft treu blieben.
Kritisch äußerte sich Mansfeld zur Diskussion
über schlecht beratene Anleger: „Wir brauchen
mehr als anekdotische Beobachtungen für
Falschberatung.“ Das sei für ein fundiertes Tä-
tigwerden des Gesetzgebers zu wenig.

» Anekdotische Beobachtungen und behauptete
Vermutungen von angeblich 20 bis 30 Milliarden Euro
Verlusten für Falschberatung sind für ein fundiertes
Tätigwerden des Gesetzgebers zu wenig. «

Dr. Wolfgang Mansfeld

» Ich finde die Vorstellung, die Verbände sollten sich
zunächst selbst auf sinnvolle Rahmenbedingungen
einigen, offen gesagt skurril. «

Dr. Gerhard Schick

Lessons learnt

VEREINT Strategien für die Zukunft

Bereits vor der Krise habe man ge-
wusst, dass eine verbesserte Effi-
zienz und Wettbewerbsfähigkeit
bei Publikumsfonds benötigt wür-
de. Es sei auch klar gewesen, dass die Not-
wendigkeit zur Regulierung alternativer Pro-
dukte wie Hedgefonds und Private Equity
bestehe. „Wir haben uns jedoch in der EU
nicht dazu positioniert“, stellt Jean-Baptiste
de Franssu, Präsident des europäischen
Fondsverbands Efama, zu Beginn seines Vor-
trags fest. Die Branche habe inzwischen ge-
lernt, dass es unerwartet hohe Rückgaben
der Anleger geben könne.
Um bei den Entscheidungsträgern in Brüssel
Gehör zu finden, müsse die Branche mit ei-
ner Stimme sprechen. Denn man sei nicht
nur eine bedeutende Branche, sondern ein

wichtiger Teil des Finanzmarktes. Es gelte,
das Vertriebsmodell weiterzuentwickeln,
Antworten auf den Kostendruck zu finden
und vor allem eine langfristige Perspektive
für die Branche zu entwickeln. An erster
Stelle gelte: „Clients first!“ – diese Aussage
deckte sich mit der Vorgabe des BVI-Prä-
sidenten.
Es gelte, so de Franssu, innerhalb eines we-
terentwickelten europäischen Aufsichts- und
Rechtsrahmens das Anlegervertrauen auf
Basis langfristiger Sparprodukte wiederher-
zustellen. Hierzu sei auch die Interessenver-
tretung durch die Verbände zu stärken.
Auch der Krise konnte der Efama-Präsident
schließlich etwas Positives abgewinnen: Sie
habe immerhin entsprechende Handlungs-
möglichkeiten geschaffen.



Efama-Präsident de Franssu hält eine starke Interessenvertretung für zunehmend wichtiger.



Wachstumschancen nutzen, Vertrauen zurückgewinnen

ZIEL 20 bis 25 Prozent der jährlichen Sparquote in Investmentfonds

Die Rückflusswelle, die im Oktober des „schweren Jahres 2008“ ihren Höhepunkt hatte, sei gestoppt. Die Zuflüsse, insbesondere in Aktienfonds, seien in den vergangenen Monaten „mutmachend“, so Dr. Wolfgang Mansfeld, Präsident des BVI. In seiner Begrüßungsansprache der AMK-Teilnehmer nannte er als Ziel für die jährlichen Mittelzuflüsse einen Anteil von 20 bis 25 Prozent an der jährlichen Nettovermögensbildung der Bevölkerung. Noch sei man von diesem Ziel ein Stück weit entfernt. Um es zu erreichen, müsse man Lehren aus den Marktverwerfungen ziehen. Im Blickpunkt des Anlegers stehe naturgemäß die Wertentwicklung. „Ist die Wertentwicklung schlecht, wenden sich Anleger ab. Ist die

Wertentwicklung gut, kommen sie zurück“, so Mansfeld. Die Branche habe bereits reagiert. Geldmarktfonds sollten nur dann diesen Namen tragen, wenn sie den damit verbundenen Erwartungen der Anleger entsprechen. Bei Offenen Immobilienfonds habe die Branche nach den Aussetzungen der Anteilrücknahme im vergangenen Jahr schnell Lösungen präsentiert. Das Konzept zur Verringerung des Risikos von Rücknahmeaussetzungen läge dem Gesetzgeber in Berlin vor, und man hoffe auf eine zügige Umsetzung. Weitere regulatorische Initiativen und unternehmensspezifische Lösungen müssten ergänzend vorangetrieben werden.

Wachstumschancen ergäben sich laut Mansfeld auch aus einer besseren Positionierung. In

der öffentlichen Kritik stünden Spekulation, Klumpenrisiken und Wildwuchs. Investmentgesellschaften böten eine langfristige, diversifizierte Vermögensanlage in einem kontrollierten und transparenten Sondervermögen. Mit Blick auf den Koalitionsvertrag zeigte sich der BVI-Präsident vorsichtig optimistisch. Die geplante Stärkung der kapitalgedeckten Altersvorsorge – sowohl in der zweiten als auch in der dritten Säule – dürfe weiteres Potenzial für die deutsche Investmentbranche eröffnen.

» We are not just an industry, we represent an important part of the financial markets. «

Jean-Baptiste de Franssu



BVI-Präsident Dr. Wolfgang Mansfeld zeigt die Wachstumschancen der Investmentbranche auf.

Es gibt keinen absoluten Anlegerschutz

FONDS-GOVERNANCE Erfahrungen eines unabhängigen Aufsichtsrats

Zwei Kernbotschaften hatte Professor Juergen B. Donges vom Institut für Wirtschaftspolitik an der Kölner Universität im Gepäck. Erstens: Die Stärkung des Aufsichtsrats durch die Berufung eines unabhängigen Aufsichtsratsmitglieds sei im Interesse der Anleger. Denn sie profitierten von der damit verbundenen erweiterten Perspektive und der breiteren Basis für strategische und operative Entscheidungen. Damit sei es auch im wohlverstandenen Eigeninter-



esse einer Investmentgesellschaft, von sich aus so zu verfahren und nicht erst vom Gesetzgeber dazu gedrängt werden zu müssen, betonte Donges. Er selbst sei bereits seit dem Jahr 1998 – und damit auch schon Jahre vor Aufnahme der entsprechenden Vorschrift ins Investmentgesetz – unabhängiges Aufsichtsratsmitglied einer Kapitalanlagegesellschaft.

Zweitens: Einen absoluten Anlegerschutz gebe es in der Realität nicht. Da könne der Aufsichts-

rat noch so gut besetzt sein und der Gesetzgeber den regulatorischen Ordnungsrahmen bis ins Detail gestaltet haben. Donges nimmt deshalb auch die Anleger in die Pflicht: „Ein mündiger Anleger muss auch selbst alles unternehmen, um sich zu schützen.“ Schließlich gelte in unserer marktwirtschaftlichen Wirtschaftsordnung das Prinzip der Untrennbarkeit von Gewinnchance und Verlustrisiko. Wer als Anleger allerdings ganz auf Nummer sicher gehen wolle, sollte sich vom Finanzmarkt fernhalten und einfach konventionell sparen – unter Beachtung der bestehenden Einlagensicherung bei Banken und Sparkassen, versteht sich.



Qualität ist ausschlaggebend

VERGÜTUNGSMODELLE Der Kunde wird entscheiden



Martin Klein, Karl Matthäus Schmidt und Hermann-Josef Tenhagen waren sich in der Podiumsdiskussion zumindest in einem Punkt einig: Die Qualität der Beratung sei im Endeffekt entscheidend. Und über das richtige Vergütungsmodell werde letztlich der Kunde entscheiden.

Vorteil Provisionsberatung

VERGÜTUNG Nicht das Modell, die Beratungsqualität ist entscheidend

Wir reden viel über Kosten, Geiz ist geil, aber wenig über Leistung“, leitete Martin Klein seinen Vortrag ein. Die Frage sei, so der Geschäftsführer von VOTUM, dem Verband unabhängiger Finanzdienstleistungsunternehmen, ob für eine qualifizierte Leistung der Kunde entsprechend zu zahlen bereit sei. Von der äußeren Form der Vergütung könne man nicht auf die Leistung schließen. Das Vergütungsmodell entscheide nicht über die Qualität der Leistung. Honorarberatung sei demnach nicht automatisch gut, und die herkömmliche Provisionierung nicht von vornherein schlecht.

Am Anfang einer guten Beratung stehe immer eine umfassende Aufnahme der Situation des Kunden sowie seiner Wünsche und Ziel. Dazu gehöre auch die Erfassung der Einkommens- und Vermögenssituation, insbesondere der bereits bestehenden Anlagen. Es folgten, Analyse und Auswertung der Absicherungs- und Versorgungslücken sowie der steuerlichen Situation. Dazu komme eine intensive Marktbeobachtung im Bereich der Versicherungen und Investmentfonds. Als wesentlichen Vorteil der Provisionsberatung nennt Klein, dass der Berater erst dann Geld verdiene, wenn der Kunde von dem Konzept überzeugt sei. Zudem seien Folgeberatungen nicht gesondert zu vergüten.



Tritt für Beratungsqualität ein.

Verbraucher besserstellen

ANLEGERSCHUTZ Anbieter und Anleger auf Augenhöhe bringen

Anleger müssen geschützt werden“, stellte Hermann-Josef Tenhagen, Chefredakteur Finanztest, gleich zu Beginn seines Vortrags fest. Anleger kauften ein Versprechen. Dies unterscheide sie wesentlich von anderen Verbrauchern. Wenn der MP3-Player nicht funktioniere, könne man diesen zurückgeben. Wenn ein Investmentfonds nicht funktioniere, gehe dies nicht. „Das Versprechen der Fondsbranche ist abstrakt“, so Tenhagen. Deshalb müsse das Informations- und Beratungsangebot für die Anleger verbessert werden. Bei den Versicherern habe man bei einem Test keine einzige gute Beratung gefunden. Nun sei man gespannt auf die Testergebnisse in der Fondsbranche. Grundsätzlich seien die Anbieter gegenüber den Anlegern im Vorteil. Nicht nur, weil sie im Falle einer rechtlichen Auseinandersetzung den längeren finanziellen Atem hätten. „Anbieter haben einen Informationsvorsprung“, so Tenhagen. Märkte könnten jedoch nur funktionieren, wenn sich Anbieter und Anleger auf Augenhöhe gegenüberstehen. Hierzu müsse der Staat die Rahmenbedingungen verändern. Bei einem Blick in den Koalitionsvertrag hat Tenhagen ein gutes Gefühl. Vor allem die Verbesserung der Transparenz habe sich die Koalition auf die Fahnen geschrieben. „Mit Blick auf das Thema der Rückvergütung gibt es auch in der Fonds-

branche noch einiges zu tun“, bringt Tenhagen seine Kritik auf den Punkt. Aufgabe sei es, Vertrauen zurückzugewinnen, denn Sparbuch oder Sparstrumpf seien keine Alternativen.



Anlegerschutz in Person.



» Lassen Sie mal die Marketingleute ran und die Juristen weg, dann klappt das schon mit einem verständlichen Produktflyer. «

Hermann-Josef Tenhagen



Honoraridee ist Anlegerschutz

GLEICHLAUF Anbieter- und Anlegerinteresse

Viele Menschen haben durch provisiionsgetriebene Beratung Geld verloren“, ist sich Karl Matthäus Schmidt, Vorstandssprecher der Quirin Bank AG, sicher. Eine Studie habe gezeigt, dass im vergangenen Jahr vor allem Investmentfonds mit hohen Vertriebsmargen verkauft wurden. Dies sei wesentliche Folge der Provisionsorientierung. Denn die gleichen Fonds hätten keineswegs auch mit einer guten Performance glänzt. Deshalb habe sich die Quirin Bank AG als bundesweit einziges Bankinstitut für die Honorarberatung entschieden. Denn wenn man von Kunden bezahlt werde, denke man auch im In-

teresse der Kunden. Nur wer kein Provisionsinteresse habe, könne tatsächlich Entscheidungen im Anlegerinteresse treffen, erläuterte der ehemalige Chef des Discount-Brokers Consors. Mit der Quirin Bank AG biete Schmidt nun nicht nur eine qualifizierte und unabhängige Beratung. Es gebe auch keine versteckten Kosten. Stattdessen würde man sämtliche Kick-Backs und versteckte Gebühren den Anlegern gutschreiben. Man setze zudem auf schlanke Strukturen und einfache Produkte. Denn niemand solle Produkte verkaufen, die vom Kunden nicht verstanden würden. Deshalb sei Honorarberatung ein wesentliches Element des vielfach geforderten Anlegerschutzes, so Schmidt.



Pionier und Honorarbanker.

Hauptsponsor Sponsoren



BHF ASSET SERVICING



DIAMOS



iShares



adept consult



Alpheus



cirquent



COINOR



Aussteller

Unternehmenskultur fällt nicht vom Himmel

FINANZMARKT Ethik in Zeiten der Finanzkrise

Die Finanzwirtschaft müsse wieder auf das Gemeinwohl ausgerichtet und in den Dienst der Realwirtschaft gestellt werden, so das Fazit des Vortrags von Bernhard Emunds, Professor an der Philosophisch-Theologischen Hochschule Sankt Georgen. Hierfür sei die lückenlose Regulierung „aller Produkte, aller Finanzinstitute und aller Märkte“ notwendig. Aller-



dings zeige die Entstehung der globalen Finanzkrise auch, dass alle Regeln nichts nutzen, wenn sie nur scheinbar eingehalten, in Wirklichkeit aber umgangen würden. Die Neuausrichtung der Finanzwirtschaft bedürfe deshalb nicht nur neuer gesetzlicher Regeln, sondern auch einer neuen Selbstbindung der wirtschaftlichen Akteure. Vor diesem Hintergrund appellierte der Leiter des Oswald von Nell-Breuning-Instituts für

Wirtschafts- und Gesellschaftsethik auch für die Erneuerung der Unternehmenskulturen in den Banken. Diese werde jedoch nicht in Reaktion auf moralische Appelle „aus dem Himmel fallen“, so Emunds. Vielmehr müsse der hohe kurzfristige Gewinnruck der Finanzmärkte auf die Vorstände mancher Aktiengesellschaften beendet werden. Ganz ohne neue Regeln werde dies allerdings wohl auch nicht gehen, konstatierte Emunds mit Blick auf die Notwendigkeit von Quartalsberichten oder die Gefahr feindlicher Übernahmen.

Die Wahrheit liegt auf dem Platz

AUFSICHT Qualitätsmerkmal von Investmentfonds

So wie einst Fußballtrainer Otto Rehalg scheint es auch Karl-Burkhard Caspari von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zu halten. Jedenfalls gelang es dem Exekutivdirektor Geschäftsbereich Wertpapieraufsicht in seinem Vortrag, die Aufsichtsfunktionen der BaFin mit einem Vergleich zum Fußball eingängig zu beschreiben. So führte Caspari aus, dass das



Investmentgesetz die Spielregeln mache und die BaFin als Schiedsrichter deren Einhaltung durch die Kapitalanlagegesellschaften überwache. Die Qualität des Spiels bestimmten jedoch die Kapitalanlagegesellschaften selbst. Aus dieser Verantwortung könne sie auch die BaFin nicht entlassen. „Wir können ein Kreisklassenspiel nicht zu einem Champions-League-Spiel pfeifen“, so Caspari.



Welchen Schutz brauchen institutionelle Anleger?

REGULIERUNG Die Geister, die ich rief

Zu Beginn des Workshops „Anlegerschutz und Regulierung“ betonte Bernd Vorbeck, BVI-Vorstand und Sprecher der Geschäftsführung der Universal-Investment-Gesellschaft mbH, dass Anlegerschutz auch für institutionelle Investoren ein wichtiges Thema sei. Hier sei nicht nur der Spezialfonds, sondern auch der Anleger reguliert, also beispielsweise eine Versicherung. Diese ohnehin bestehende Doppelregulierung solle nach den Vorstellungen der G20 verschärft werden. Die Teilnehmer des

Workshops diskutierten die Frage, „ob die Liberalisierung der Spezialfonds in den vergangenen Jahren die heutige Regulierungswelle begünstige“. Müsse zudem nicht der institutionelle Investor als mündiger Anleger selbst über die erforderliche Regulierungsdichte entscheiden können, fragte Vorbeck. Der BVI-Vorstand vertrat zudem die These, dass andere Vehikel deutlich mehr Regulierungsbedarf aufwiesen und man mit Blick auf Madoff auch die Haftung der Depotbank in den Blick nehmen solle.



Geld regiert die Welt

UNZERTRENNLICH Geld und Moral in der Literatur



Geld und Moral in der Literatur war das Thema des Vortrags von Hellmuth Karasek, Profes-

sor am theaterwissenschaftlichen Institut der Universität Hamburg. Hierzu stellte der Literatur- und Filmkritiker kürzlich in einem Artikel in DIE WELT fest: „Geld regiert die Welt. Geld trennt die Welt. Die Literatur aber hat diese Grenzen immer wieder ignoriert, infrage gestellt, durchlöchert.“



Wer schützt vor dem nächsten Crash?

ASSET ALLOCATION Kein Mangel an Papier

Langer und kurzer Verkaufsprospekt, Gesprächsprotokoll, Aigners Beipackzettel und vieles mehr – an Mangel an Papier zum Anlegerschutz mangelt es nicht“, so eröffnete Götze Kirchoff den Workshop „Anlegerschutz und Asset Allocation“. Der Sprecher der Geschäftsführung der Avana Invest GmbH und BVI-Vorstand entfaltete unter der Fragestellung „Wer schützt uns vor dem nächsten Crash?“ vier Ansätze für Anlegerschutz: Stärkung des Ver-

triebs, Weiterentwicklung der Transparenz, Risikomanagement und Kapitalschutzmaßnahmen. Die Teilnehmer entwickelten vielfältige Ideen, im Mittelpunkt standen der Vertrieb mit zusätzlichen Weiterbildungs- und Schulungsmaßnahmen sowie ein Mehr an Transparenz. Hierbei wurde die Frage nach täglicher Offenlegung der Fondspositionen diskutiert. Festgehalten wurde, dass Anleger und Berater stets Klarheit über das Risikobudget haben müssen.

Hilft die Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen?

RISIKO Lieber beschreiben statt beziffern

Wir positionieren uns klar auf der Seite der Anleger und müssen das gegenüber der Öffentlichkeit noch deutlicher machen“, forderte Karl Stäcker, BVI-Vorstand und Sprecher der Geschäftsführung der Frankfurt-Trust Investment-Gesellschaft mbH, im Workshop „Anlegerschutz und Vertrieb“. Intensiv diskutiert wurde die Frage, ob es für die Risikoklassifizierung einheitliche Vorgaben geben soll. Den in der europäischen UCITS IV-Umsetzung

für das Kundeninformationsdokument geforderten mathematischen Risikoindikator unter Berücksichtigung von Volatilität und Wert im Risiko sahen die Teilnehmer kritisch. Schließlich sei die Datenbasis immer vergangenheitsorientiert. Sinnvoll sei hingegen eine beschreibende Variante. Genannt wurden beispielsweise die Verlusttoleranz des Anlegers auf 12-Monats-Sicht und die Berücksichtigung des Anlagehorizonts. Einig war man sich, dass es die „heilige Rating-Agentur“ nicht geben werde.



Anlegerschutz auf höchstem Niveau

TREUHÄNDER Das Selbstverständnis eines Asset Managers

Das Investmentgesetz verpflichtete die Kapitalanlagegesellschaften, Investmentvermögen „für gemeinschaftliche Rechnung der Anleger zu verwalten“ und dabei „im ausschließlichen Interesse ihrer Anleger und der Integrität des Marktes zu handeln“. Diese Vorschriften des Investmentgesetzes bestimmten das sogenannte Treuhandprinzip, das Selbstverständnis des Asset Managers, so Thomas Richter, BVI-Vorstand und Geschäftsführer der DWS. Das Investmentgesetz konkretisiere dies in diversen Einzelregelungen. Hierzu zähle die einzigartige Konkursicherheit eines Investmentfonds. Eine Eigenschaft, die in dieser Weise keine andere Anlageform bieten könne. Selbst im Falle einer Insolvenz der Kapitalanlagegesellschaft oder ihrer Depotbank sei das Eigentum der Fondsanleger geschützt. Möglich sei dies nur, weil das Fondsvermögen vom eigenen Vermögen der Kapitalanlagegesellschaft getrennt verwahrt werde. Dies sei ein enormer Vorteil nicht nur in turbulenten Zeiten der Finanzkrise, so Richter weiter. Der weitreichende Anlegerschutz des Treuhandprinzips zeige sich aber auch in anderen Merkmalen. Die umfassende Transparenz des Produkts und damit auch dessen Gebühren grenzten Investmentfonds von anderen Anlageprodukten ab. Dies erleichtere darüber hinaus die Vergleichbarkeit der Fonds untereinander. Strukturellen Interessenkonflikten müsse die Kapitalanlagegesellschaft durch geeignete Organisationsmaßnahmen vorbeugen. So sei zum Beispiel die Handelsabteilung von den übrigen Tätigkeitsbereichen der Fondsge-

sellschaft getrennt. Weiterhin wache ein unabhängiger Aufsichtsrat über den Schutz von Anlegerinteressen. Durch die Verankerung im Investmentgesetz werde die Treuhandpflicht zu einem Handlungsgebot, dessen Einhaltung der Aufsicht durch die BaFin unterliege. Das Selbstverständnis der Branche als Treuhänder der Anlegerinteressen grenze den Investmentfonds positiv von anderen Anlageprodukten ab, so Richter. Gerade die Treuhandstellung des Fondsverwalters „ist einzigartig und bietet dem Investorsparer ein überlegenes Niveau an Anlegerschutz“, lautete sein Fazit.



» Stoppt die Sparschweingrippe – immer mehr Vermögen erkrankt an der Sparschweingrippe. «
Hermann Kutzer



Witzig, geistreich, kompetent: Hermann Kutzer moderierte mit Verstand und Engagement die beiden Veranstaltungstage.



Treuhänder aus Prinzip.

IMPRESSUM

Herausgeber
BVI Bundesverband Investment und Asset Management e.V.
Eschenheimer Anlage 28
60318 Frankfurt am Main

Telefon 0 69 / 15 40 90-0
Telefax 0 69 / 5 97 14 06
info@bvi.de

Redaktion
Andreas Fink,
Panagiotis Siskos
presse@bvi.de

Druck + Gestaltung
Westdeutsche Verlags- und
Druckerei GmbH



Bundesverband Investment und Asset Management e.V.



Erst die Arbeit ...

GEDANKENFREI Impressionen der Abendveranstaltung

In beeindruckender Weise eröffnete „Der Gedankenleser“ Thorsten Havener das Abendprogramm der diesjährigen Asset Management Konferenz. Der bekannteste Mentalist in Deutschland begeisterte mit fast unglaublichen Fähigkeiten die Konferenzteilnehmer: Er wusste, was sie dachten. Das Diner wurde versüßt durch ein

Team von Zauberern. Mit spielerischer Leichtigkeit setzten sie die Naturgesetze außer Kraft. Musikalisch begleitet wurde der rundum gelungene Abend von der Band Jazzy Nova. Die Truppe um die argentinische Sängerin Sol Galarreta präsentierte eine gelungene lateinamerikanische Mischung aus Jazz und Bossa nova.

