

Fondssparplan: Der Alleskönner

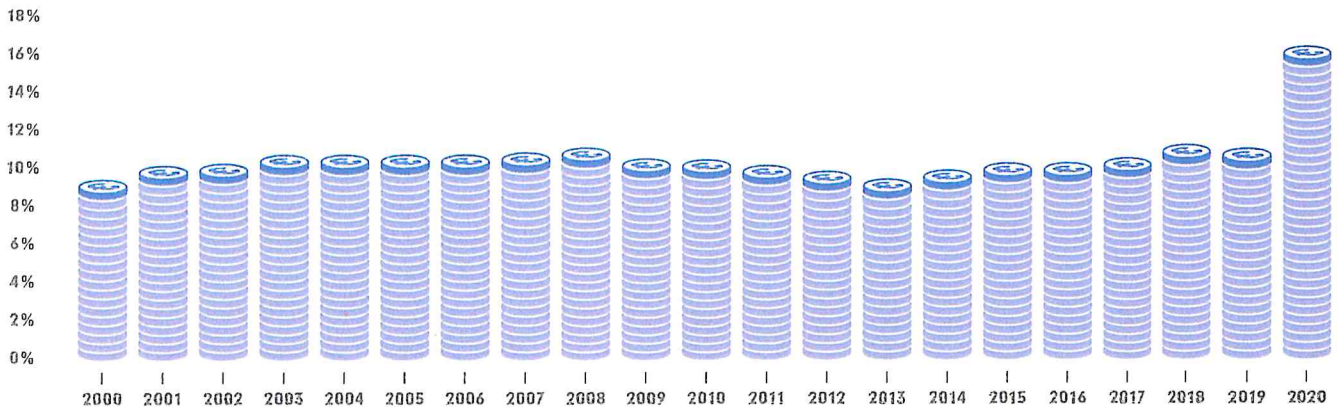
Nach Jahrzehnten des Mauerblümchendaseins ist der Fondssparplan zum vielleicht wichtigsten Anlageinstrument für die Beratung geworden – wegen seiner Vielseitigkeit, die flexibel Geschäftschancen eröffnet. Und weil er perfekt in die Zeit passt.

Den Titel des Sparweltmeisters macht uns so schnell keiner streitig. Die Corona-Pandemie und die mit ihr verbundenen Einschränkungen des täglichen Lebens haben die ohnehin hohe Sparquote der Deutschen noch einmal deutlich erhöht. Mehr als 16% ihres verfügbaren Nettoeinkommens legten Bundesbürger 2020 im Schnitt zurück.¹ Auf über 7 Billionen Euro belief sich das Geldvermögen Ende 2020. Fast 2 Billionen Euro

davon befinden sich auf Sicht- und Sparkonten.² Dahin dürfte so mancher Euro gewandert sein, der nicht für Restaurantbesuche, Kulturveranstaltungen, Bekleidung oder Reisen ausgegeben werden konnte.

Auch das ist also eine der Auswirkungen von Corona: Millionen Haushalte haben entdeckt, wie viel sie eigentlich sparen könnten. Die heutige Situation bietet daher besondere Chancen, Fondssparpläne für die langfristige

Sparquote legt unter Corona deutlich zu



Sparquote privater Haushalte in Deutschland. Quelle: Destatis, 24.02.2021

Kapitalvorsorge einzurichten. Ein unverzichtbares Instrument zur Vermögensbildung sind sie schon lange. Denn spätestens seit die Zinsen für Einlagen bei Banken nahe null liegen, bedeuten klassische Sparformen wie das Sparkonto real nach Abzug der Inflation nur noch Wertverlust.

Vor wenigen Wochen kam dann der endgültige Tabubruch, von dem die Medien landauf, landab berichteten: Große Geschäftsbanken und Sparkassen erheben Negativzinsen nicht nur auf Guthaben auf dem Girokonto, sondern auch auf Sparkonten und Sparbücher von Bestandskunden.³ Und das zum Teil schon bei kleineren Guthabenbeträgen unter 100.000 Euro. Eine Steilvorlage für den Fondssparplan, der die Flexibilität eines Sparkontos mit Renditen verbindet, die sich nur an den Finanzmärkten erzielen lassen.

Fondssparpläne: Wachsendes Volumen

Bei Anlegern, deren Depots von ihren Beratern bei der FFB geführt und betreut werden, scheint dieser Trend angekommen zu sein. Bereits in den letzten Jahren ist ein klarer und dynamischer Wachstumstrend bei Sparplänen zu beobachten. Die Zahlen zum Jahresbeginn 2021 zeigen die zusätzliche Dynamisierung in jüngerer (Corona-)Zeit. Die Anzahl der abgeschlossenen Sparpläne hat sich in den zurückliegenden drei Jahren mehr als verdoppelt. Auffällig ist: Das Volu-

men des regelmäßig investierten Kapitals hat sich im selben Zeitraum allerdings fast vervierfacht! Das ist ein klares Indiz dafür, dass der Fondssparplan seiner ehemaligen Rolle als 25-Euro-„Notnagel“ und Einstieg ins Fondsinvestment mit kleinen Beträgen inzwischen entwachsen ist. Zunehmend spielen Fondssparpläne auch für die Kapitalanlage wohlhabenderer Zielgruppen eine



Frank Walter,
Geschäftsführer efv GmbH

1. Gehört der Sparplan zu Ihrem Geschäftsmodell?

Unser Konzept: Beratung gegen Honorar ohne jede Provision, dafür Vermögensverwaltung mit einer All-in-Fee. Nachteil: Nur wer den Wert einer Partnerschaft ohne Interessenkonflikte versteht und zu schätzen weiß, kommt zu uns. Ein Sparplan ab 250 Euro/Monat passt da ins Bild.

2. Sparpläne und Vermögensverwaltung – geht das?

Mit dem Modellportfolio Tool der FFB legt jeder Sparplan in die vereinbarte Portfoliostruktur an – wenn das je Fonds einmal kleinteilig wird: Die breite Streuung ist eine besondere Qualität.

3. Der Sparplan ist für Sie ...

... ein ideales Marketinginstrument. In den Quartalsreportings zeigen wir neben dem verwalteten Sparplan die anderen Portfoliostrukturen. Das bindet und weckt weiteres Interesse.



Fred Nowicki,
Geschäftsführer seculinvest

1. Welche Bedeutung haben Sparpläne für Anleger?

Sie geben in Kombination mit der Kapitalanlage einen konkret zweckgebundenen Sinn, zum Beispiel für den geplanten Hausbau oder auch – mit einem entsprechenden Auszahlplan – für den Kapitaldienst einer finanzierten Immobilie. Ebenso der Kinder-Sparplan. Nicht zuletzt die Altersvorsorge. Dem Kunden muss ein Motiv vermittelt werden, wofür er spart. Welches, ergibt sich oft im Gespräch.

2. Welche Rolle spielen Sparpläne für den Ertrag?

Eine wichtige Rolle ... Sowohl für den Kunden: Cost Average und der „Gewöhnungseffekt“. Für den Berater: stabiles Einkommen.

3. Ab welcher Größe lohnen sich Sparpläne für den Berater?

Für mich gibt es keine Mindestgröße. Ein Sparplan kann immer der Kern für weiteres Geschäft mit einem Kunden oder für Empfehlungen sein.



Der Sparplan im kontaktlosen Zeitalter

Sparpläne können komplett online angelegt und vom Kunden per TAN freigegeben werden. Damit unterstützt die FFB Sie dabei, alle Möglichkeiten des Onlinevertriebs für sich einzusetzen. Von der Identifikation per Videochat bei Depotöffnung bis zum Einrichten eines Sparplans sind alle Vorgänge in einen Onlineprozess integrierbar – etwa für den eigenen Fondsshop oder Robo-Advisor.

Neu: Auch Splitsparpläne lassen sich online einrichten. Mehr? Hier:



...

Rolle – gleich ob im Rahmen vermögensverwaltender Konzepte betreut oder nicht. Das ist die Aussage hinter dem bemerkenswerten Volumenwachstum im Durchschnitt je Sparplan (siehe Grafik rechts). Die wachsende Dynamik bei Sparplänen geht mit dem Trend zu Honorarmodellen bzw. Serviceentgeltmodellen auch außerhalb der Vermögensverwaltung einher. Das verschiebt zusätzlich die Bedeutung vom großen Einzelabschluss hin zur kontinuierlichen Pflege und zum kontinuierlichen Ausbau des Bestandes.

Sparpläne für konstantes Wachstum

Für praktisch alle Geschäftsmodelle in der Fondsvermittlung und Vermögensverwaltung haben Fondssparpläne eine entscheidende Eigenschaft: Einmal abgeschlossen, sorgen sie regelmäßig für Kapitalzuflüsse. Bei allen Entgeltteilen, die sich auf das Volumen des angelegten Kapitals beziehen, bedeutet das einen Beitrag zu Stabilität und stetigem Umsatzwachstum. Der Fondssparplan ist also ein Instrument, das heute so wertvoll ist wie nie zuvor. Er ist enorm flexibel, sodass sich mit ihm die unterschiedlichsten Kundenzielgruppen mit ihren jeweils individuellen Bedürfnissen erreichen lassen. Ein Überblick:

Sparpläne mit überzeugenden Basistugenden

Unabhängig von der konkreten Ausgestaltung bringt jeder Fondssparplan grundsätzlich zwei Basisvorteile für Anleger mit:

Psychologisch: Absenkung der Hürde, die aus der Furcht vieler Anleger vor dem „falschen Einstiegszeitpunkt“ resultiert. Besonders wichtig gerade in Haussephasen an den Anlagemärkten mit aus Anlegersicht ungewissem Ausblick.

Investmenttechnisch: Der Cost Average-Effekt durch regelmäßige Fondsanteilskäufe trägt zu langfristigem Kapitalwachstum und attraktiven Renditen bei.

Der Sparplan ist damit ein überzeugendes Instrument der Anlageberatung, wenn

es darum geht, Kunden vom Vorsatz zum tatsächlichen Handeln, also Investieren zu bewegen. Und er bringt einen entscheidenden Vorteil mit: Er ist in aller Regel langfristig angelegt und bedeutet regelmäßiges Kontinuum der Kapitalanlage.

Flexible Gestaltungsmöglichkeiten

Die FFB unterstützt umfassend den vielseitigen Einsatz von Fondssparplänen:

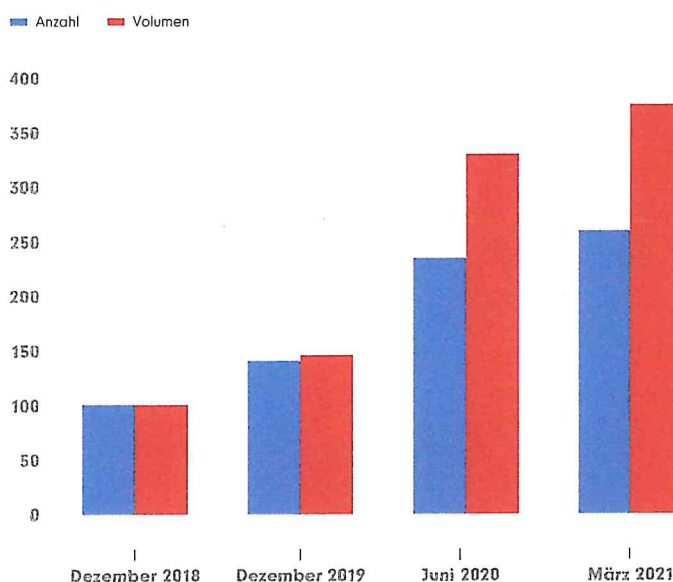
Mit dem Fondssparplan können Investmentfonds und ETFs regelmäßig bespart werden – schon ab 25 Euro/Monat und mit der Option, den Beitrag zu dynamisieren, also turnusmäßig zu erhöhen.

Der Splitsparplan ermöglicht es, bis zu fünf Fonds gleichzeitig mit frischem Kapital zu versorgen – auch das bereits ab 25 Euro/Monat. Einzige Bedingung: Auf jeden der sparplanfähigen Fonds müssen mindestens 10% der eingezahlten Summe entfallen. Der Splitsparplan bietet Beratern übrigens auf einfache Weise die Möglichkeit, sich von den Wettbewerbern aus dem Bankensektor abzuheben. Denn die bieten oft nur einfache Sparpläne für einzelne Fonds an.

Sparplan und Modellportfolios sind eine starke Kombination. Denn mit dem Sparplan lässt sich sofort das diversifizierte Portfolio besparen, das im FFB Modellportfolio Tool von Ihnen festgelegt wurde. In der Vermögensverwaltung ist das der Standard, aber auch Partner nach §34f GewO können Modellportfolios und darauf bezogene Sparpläne in ihr Angebot integrieren. Dabei haben sie die Wahl zwischen zwei Modellen:

– Der Sparplan lässt sich „gemäß der Portfoliostruktur“ anlegen. Dann wird das regelmäßig eingezahlte Kapital automatisch so aufgeteilt, wie es der Basisallokation des jeweiligen Modellportfolios entspricht.

Sparpläne bei der FFB: Volumen in vier Jahren fast vervierfacht



Darstellung indiziert: Werte vom 01.01.2018 = 100. Quelle: FFB, 30.03.2021



Toni Dinkic,
Geschäftsführer EMPATHY
Finanzlösungen GmbH

1. Was ist der wichtigste Aspekt des Sparplans für Anleger?

Der Sparplan ist für uns ein Investitionsplan. Zentral setzen wir ihn ein, um Market Timing-Risiken systematisch zu reduzieren und somit verlässlich Vermögen aufzubauen. Marktschwankungen lassen sich so vom „normalen“ Anleger besser aushalten.

2. Sparplan also auch, wenn Kapital für die Einmalanlage zur Verfügung steht?

Ja, je nach Risikoneigung gehen dann direkt 50–75% in die Depotstruktur des gewählten Portfolios. Der Rest wird über das Abwicklungskonto als begrenzter Sparplan über 12 oder 24 Monate investiert. Unabhängig davon werden häufig auch „extra“ Sparpläne mit einer offensiveren Anlagestrategie abgeschlossen.

3. Was bedeutet der Sparplan für Ihr Geschäftsmodell?

Effizientere Abschlüsse, weil das Einstiegsrisiko für Kunden reduziert wird, und über Jahre „programmiertes“ Umsatzwachstum.





Ernst Rudolf,
Vorstand CATUS AG Vermögensverwaltung

1. Was ist aus Ihrer Sicht der wichtigste Aspekt von Sparplänen?

Der Sparplan ist das ideale Trainingsinstrument. Hier lernen Kunden, Schwankungen und vor allem Schwankungen ins Minus zu erfahren und anzunehmen. Ich sage: Machen Sie eine Flasche Sekt auf, wenn die Märkte in den ersten Jahren 20 oder 30% nachgeben. Das sind Kaufgelegenheiten.

2. Der Sparplan ist also Basis für weitere Investments?

Kunden, die sich geraume Zeit im „Sparplantrainingslager“ befinden, sehen Börsenrücksetzer wie im Corona-Frühjahr 2020 eher als Chance, weiteres Kapital in das Sparplandepot einzuzahlen bzw. die Sparplanraten zu erhöhen. Das Anlegen von größeren Einmalanlagen in weiteren Depots ist mit einer derartigen Erfahrung für den Kunden wesentlich einfacher geworden.

3. Können Sparpläne Neukunden gewinnen?

Gerade für Unternehmer ist die Kombination aus Sparplan und Vermögensverwaltung eine sehr flexible Lösung ohne Zeitaufwand.

...

– Alternativ kann der Sparplan zur „**Annäherung an die Portfoliostruktur**“ angelegt werden. Mit dieser intelligenten Lösung wird mit jeder Einzahlung ein automatisches Soft Rebalancing vorgenommen. Es werden also mehr Anteile von Fonds gekauft, die in der tatsächlichen Allokation im Depot zum Kaufzeitpunkt gegenüber der Basisallokation des Modellportfolios untergewichtet sind.

Fondssparen für Kinder: Kapitalbildung mit langem Atem. Werden für Kinder Fondsdepots angelegt und wird so zum Beispiel der zusätzliche Steuerfreibetrag für Kinder genutzt, ist in der Regel ein langer Anlagehorizont mindestens bis zum 18. Lebensjahr, oftmals auch darüber hinaus geplant. Das bietet hervorragende Bedingungen für ein langfristig ausgelegtes diversifiziertes Fondsinvestment. Bei der FFB können Sie diese Beratungschance nutzen und Ihren Kunden Sparpläne kombiniert mit einem FondsdepotJunior anbieten.

Aktion-0-Euro bis 31.12.2021

Bei Eröffnung eines FondsdepotJunior bis 31.12.2021 fallen keine Depot- oder Transaktionskosten bis zum Alter von 18 Jahren an.



¹Deslatis, 24.02.2021.
²manager magazin, 04.01.2021.
³focus.de, 16.04.2021.

Ihr besonderes Angebot: VL Sparen in ETFs



Mit einem VL Fondssparplan erschließen Sie Ihren Kunden eine Anlage ihrer vermögenswirksamen Leistungen mit attraktivem Renditepotenzial. Wenn ein Kunde die Voraussetzungen erfüllt, kann er sich über Zuschüsse vom Arbeitgeber und vom Staat freuen. Mit VL Fondssparplänen machen Sie Ihren Kunden ein Angebot, das diese bei ihrer Hausbank in der Regel nicht bekommen. Als Besonderheit bietet die FFB an, auch VL geeignete ETFs in VL Sparpläne zu integrieren – ein fast einmaliges Angebot.

Auszahlplan – die eigene Fondsrente: Mit einem Auszahlplan lassen sich regelmäßige Entnahmen aus dem Fondsdepot festlegen. Ideal für Kunden, die regelmäßige Einkünfte aus ihrer Kapitalanlage beziehen wollen. Häufig ist das die „Zusatzrente“, deren Kapitalstock sich aus einer ausbezahlten Lebensversicherung oder einer Abfindung speist: Vermögen kann am Ende des Erwerbslebens angesichts der durchschnittlichen Lebenserwartung noch mit langfristiger Perspektive investiert werden und so die Renditepotenziale auch zum Beispiel von Aktien nutzen. Gleichzeitig sorgt der Auszahlplan für ein regelmäßiges Zusatzeinkommen. So können bei langfristig guter Aktienrendite oft regelmäßige Auszahlungen geleistet werden, ohne dass dabei der Kapitalstock verzehrt wird. Tausch- und Überlaufpläne bieten weitere Einsatzmöglichkeiten.

Gemacht für heute, arbeitet für morgen

Mit seinen vielfältigen Gestaltungs- und Einsatzmöglichkeiten ist der Fondssparplan das flexible Instrument, mit dem sich das gestiegene Bewusstsein für das eigene Sparpotenzial bei Kunden wirkungsvoll nutzen lässt. Seine grundsätzlich langfristige Ausrichtung macht ihn zum sinnvollen Bestandteil von systematischen Anlagelösungen für Kunden – und nachhaltigen Ertragsströmen für die Beratung.