

Berater, Topnews

Top Ten Financial Network: "Die Regulierung sollte differenzierter sein"

Im Rahmen einer Interviewreihe befragt DAS INVESTMENT.com die Chefs der wichtigsten Maklerpools. Richard Eibl, Vorstand des Top Ten Financial Networks, über Regulierung, Markttrends, Produktneuerungen sowie Strategie und Positionierung des Pools.

DAS INVESTMENT.com: Stichworte: Konsolidierung, kritische Größe, Nischenpools - wie sehen Sie die Poollandschaft in Deutschland in fünf Jahren?

Richard Eibl: Wir beobachten die Entwicklungsmöglichkeiten für einen spezialisierten Pool für das Investmentgeschäft, so wie wir dies praktizieren und vor allem auch die Entwicklung der Landschaft mit großer Konzentration und gespanntem Blick. Die Regulierungswut der gesetzgebenden Organe, sowohl national, als auch international, aber auch die in den Wahlprogrammen der politischen Parteien in Deutschland avisierten Veränderungsgedanken prägen das Entwicklungspotenzial von Pools enorm. Wir könnten uns gut vorstellen, dass es in der nächsten Zeit weiter intelligente Kooperationen, Zusammenschlüsse und vielleicht auch Fusionen von Anbietern in diesem Segment geben wird. Der "Pool als Selbstzweck" wird modellhaft ausgedient haben; man braucht ihn aber als fundiertes und flexibles Abwicklungsmedium für das Fondsgeschäft, sowie als Basisinstrument, ausgestattet mit ergänzenden Mehrwerten, für die unabhängigen Berater.

DAS INVESTMENT.com: Wo sehen Sie ihr Alleinstellungsmerkmal?

Eibl: Unsere Alleinstellungsmerkmale sind sehr vielseitig ausgeprägt, zumal wir aufgrund unserer Firmenkonstellation für einen unabhängigen Berater, als auch für Vertriebsteams, als auch für Vermögensverwalter unterschiedlichen Mehrwert bieten können. Unsere Partner brauchen das Haus nicht zu verlassen, wenn Sie neben der Abwicklung von Fonds auch darüber nachdenken, genehmigungspflichtige Produkte in ihre Beratung hineinzunehmen, aber dafür ein Haftungsdach brauchen. Immer häufiger suchen Kunden Vermögensverwaltungslösungen.

DAS INVESTMENT.com: Wie sind Sie in diesem Bereich aufgestellt?

Eibl: Der Partner kann auf bestehende Modelle zurückgreifen, oder eine gemeinsame, gelabelte Lösung mit uns durchführen, auf die er maßgeblichen Einfluss nehmen kann. Diese ist unterlegt mit Eigenentwicklungen unserer IT-Unternehmen Opal und Betax-Systems, mit denen wir zudem unabhängig von externen Dienstleistern die Welt der Beratungsunterstützung, Kundenverwaltung und Schnittstellen in den Markt abbilden. Ergänzend bieten wir Zugriff auf individuelle Vermögensverwaltungslösungen in Deutschland und der Schweiz an, wo wir jeweils selbst die entsprechenden Zulassungen besitzen und damit frei agieren können. Sofern Berater das Management

eines eigenen Fonds für seine Kunden realisieren möchte, ist dies über unsere Tochter MK Luxinvest auf kurzem Weg darstellbar, sofern die Grundvoraussetzungen vorliegen.

DAS INVESTMENT.com: Wo würden Sie aus Sicht des Pools die Regulierungsmaßnahmen von Berlin und Brüssel anders handhaben?

Eibl: Wir stellen uns eine deutliche Spezifizierung in der Regulierung zwischen Banken und IFAs - unabhängigen Beratern - vor. Letztere und ihre Partner wie Pools oder Haftungsdächer sind lediglich die Umsetzer und täglichen Begleiter der Kunden, die im Grunde eine kompetente Hilfe suchen, aber von vermeintlich gut gemeinten Regeln verunsichert werden. Die Konsequenz wird sein, dass der Kunde gefrustet zur Bank vor Ort zurückkehrt und dort im Schnelldurchgang ein Standardproduktbündel bekommt, das schnell und sicher zu beraten geht, unabhängig davon, ob es ihm auch tatsächlich weiterhilft. Dies erfordert eine deutliche Anpassung und Differenzierung in der Regulierung. Nicht alle Regulierungsbereiche im Bankenbereich sind auch für den IFA mit der Zulassung nach Paragraf 34f Gewerbeordnung oder nach KWG und seinen Abwicklungspartnern Pool oder Haftungsdach sinnvoll und anwendbar.

DAS INVESTMENT.com: Welche Rolle spielt die viel diskutierte Unabhängigkeit eines Pools? Wie stehen Sie zu Beteiligungen von Produktgebern?

Eibl: Zu diesem Thema haben wir eine sehr klare Meinung. Unser Pool ist von Unternehmern für Unternehmer gegründet worden und seit Gründung nunmehr 16 Jahre lang völlig unabhängig in privater Gründerhand. Jede Beteiligung von Produkt- oder Geldgebern jeglicher Couleur führt früher oder später zu Verschiebungen im Produktportfolio. Daher lehnen wir dies kategorisch ab, da wir die Unabhängigkeit für sehr wichtig erachten.

DAS INVESTMENT.com: Wie wichtig sind ein vom Pool gestelltes Haftungsdach und dessen Ausgestaltung für die Makler?

Eibl: Ob ein Makler tatsächlich ein Haftungsdach braucht, ist ausschließlich davon abhängig, welches Geschäftsmodell er umsetzen möchte. Sofern er aufgrund seines Geschäftsmodells ein Haftungsdach benötigt, ist es aus unserer Sicht für den Makler spannend und wichtig, dies aus demselben Haus zu bekommen. Der Vorteil besteht darin, dass er die Mentalität des Unternehmens und die handelnden Personen, aber auch die Geschäftsprozesse im Regelfall schon überwiegend kennt. Da die Rahmenbedingungen der Haftungsdächer voneinander teils deutlich abweichen, muss sich der Makler dies vor Vertragsschluss intensiv ansehen. Es soll ja eine möglichst langfristige vertrauensvolle Zusammenarbeit daraus entstehen und jede Änderung oder sogar der Wechsel ist mit hohem Aufwand für beide Vertragsparteien verbunden.

DAS INVESTMENT.com: Welche Neuerungen bei Produkten und Service planen Sie für die angeschlossenen Makler in diesem Jahr?

Eibl: Dieses Jahr ist bei uns geprägt durch die weitere Ausrichtung auf vermögensverwaltende Konzepte. Hier erweitern wir die Möglichkeiten in der individuellen Zusammenarbeit erheblich. Makler, die sich die Welt der Dokumentation und Verwaltung vereinfachen möchten, bekommen von uns ein fundiertes Konzept, über das sie auch weiter Spaß an vermögensverwaltenden Produkten und Fondsstrategien haben werden. Und über Produkte, die sie nicht von der Stange kaufen müssen, sondern die sie im Rahmen der rechtlichen Möglichkeiten mitgestalten können.

DAS INVESTMENT.com: Welches werden die Produktrenner in diesem Jahr sein?

Eibl: Wir gehen davon aus, dass der Trend zu vermögensverwaltenden Strategien in diesem Jahr seit dem 1. Juli 2013 nochmals richtig zulegen wird. Ergänzend werden vermögensverwaltende Fonds und auch breit gestreute Mischfonds im Fokus stehen.

DAS INVESTMENT.com: Ist Ihrer Ansicht nach der Vertrieb von geschlossenen Fonds tot?

Eibl: Der Vertrieb von geschlossenen Fonds hat sich enorm reduziert. Nach einer gewissen Gewöhnungsphase an die AIFM-Richtlinien könnte sich der Markt wieder etwas erholen. Wir sehen uns die Produkte sehr kritisch an und lassen zum Beispiel auch die Plausibilitätsprüfung von Angeboten von einem unabhängigen Spezialisten vornehmen. Nach unserer Einschätzung werden die geschlossenen Fonds nicht vom Markt verschwinden, sondern sich handverlesen mit Qualität und anderen Konzepten weiterentwickeln. Die Masse an Emissionshäusern kann sich sicher so nicht halten und wir werden weitere Verschmelzungen oder Übernahmen sehen. Nischen, vor allem für exklusive Private-Placements, wird es sicher weiter geben. Einen Massenvertrieb werden wir aber nach unserer Auffassung so nicht mehr erleben.

DAS INVESTMENT: Brauchen die Maklerpools eine eigene Lobby, so etwas wie einen umfassenden Dachpool?

Eibl: Die Pools sind ja durchaus schon in unterschiedlichen Gremien organisiert. Nach unserer Ansicht braucht es daher keinen eigenen Dachverband, da auch die Interessen und Geschäftsmodelle der Akteure unterschiedlich sind. Hinzu kommt, dass inzwischen auch die beteiligten Geldgeber in einzelnen Häusern anfangen, ihre Interessen durchzusetzen. Wichtig wäre vielmehr, dass wir in den relevanten und etablierten Verbänden, die die Interessen der unabhängigen Berater allgemein vertreten, selbstbewusst Flagge zeigen und für diese Unabhängigkeit kämpfen.

DAS INVESTMENT: Mit welchem Ziel?

Eibl: Das gemeinsame Ziel kann nur lauten, nicht in die Sippenhaft und damit in die Regulierung mit den Kreditinstituten genommen zu werden. Den "Regulierern" muss aufgezeigt werden, welchen Schaden sie damit anrichten, wenn gute und unabhängige Organisationen in der Kundenberatung durch gut gemeinte, aber falsch ausgerichtete Regulierung aus dem Markt gedrängt werden - und das zum Nachteil mündiger Kunden.

Autor: Oliver Lepold

Dieser Artikel erschien am **12.07.2013** unter folgendem Link:

<http://www.dasinvestment.com/berater/news/datum/2013/07/12/top-ten-financial-network-die-regulierung-sollte-differenzierter-sein/>

Informationen für Finanzprofis: www.dasinvestment.com

Investmentfonds • Geschlossene Fonds • Versicherungen • Alternative Investments • Zertifikate • Märkte • Grünes Geld •
Berater • Recht & Steuern • Immobilien

© **Fonds & Friends Verlagsgesellschaft mbH**