

# Cash. Extra

HAFTUNGSDACH

In Kooperation mit:

  
Furst Fugger Privatbank

  
INFINUS AG  
Finanzdienstleistungsinstitut

  
NFS  
Netfonds Financial Service

AUSZUG



# Gut bedacht!

Haftungsdächer  
bieten Schutz und kämpfen  
um Berater

+++ **Vermittler** Wer wann welches Dach braucht +++ **Anbieter** Wo freie Vermittler Schutz finden +++ **Roundtable** Wie Marktexperten die Zukunft sehen +++ **Service** Die Haftungsdachanbieter im Porträt +++

# „Der Markt hat sich ausgedünnt“

Seit Umsetzung der MiFID muss der Anlageberater entweder selbst Finanzdienstleistungsinstitut sein oder unter ein Haftungsdach schlüpfen. Vor gut anderthalb Jahren begann das Werben der Anbieter um Makler.

## Welches erste Fazit Ihrer Tätigkeit können Sie ziehen?

**Weiß:** Lassen Sie mich eins vorausschicken: Noch im letzten Jahr saßen wir beim Roundtable zum gleichen Thema zu fünft am Tisch. Die Tatsache, dass wir jetzt nur noch zu dritt sind, ist für mich symbolisch und kennzeichnet die Situation der Branche gut. Der Markt hat sich ausgedünnt, der Selektionsprozess eingesetzt. Die Ansprüche vieler, die angetreten sind, haben sich nicht erfüllt und es sind nur wenig neue Anbieter hinzugekommen. Wir sind mit unserer Positionierung als echtes Maklerhaftungsdach und einzige deutsche Vollbank in diesem Bereich sehr zufrieden. Bis Januar haben wir 150 Partneranbindungen aufgebaut. Das empfinde ich für jetzt noch nicht mal zwölf Monate Akquisitionsdauer als ordentliches Ergebnis eines organischen Wachstums.

## Wie sieht die Infinus-Bilanz aus?

**Pardeike:** Wir sind ja bereits etwas länger am Markt – konkret seit fünf Jahren. Von Anfang an waren wir mit der Lizenz als Finanzdienstleistungsinstitut ausgestattet. Da wir Einzelfinanzinstrumente schon immer angeboten haben, war das bereits damals notwendig. Aber der Begriff Haftungsdach war damals noch nicht en vogue. Als die MiFID zum Thema wurde, sich Unruhe verbreitete und die Regeln noch unklar waren, gab uns das in der Wahrnehmung noch einen Schub.

**Dümmler:** Auch wir sind Anfang 2004 relativ früh für ein Haftungsdach gestartet. Allerdings waren wir von Anfang an kein Dach für ein bestimmtes Produkt, das zu verkaufen war. Deswegen sind wir auch erst gestartet, als

der Investmentfondsvertrieb drohte, reguliert zu werden. Als der Kelch dann doch noch einmal an uns vorübergegangen ist, haben wir schon über ein Dach verfügt. Da haben wir quasi aus der Not eine Tugend gemacht und das Geschäftsmodell gleich von Beginn an angeboten.

**Pardeike:** Als wir 2003 angefangen haben, war es wesentlich schwerer, jemanden für das Thema Haftungsdach zu begeistern. Meist wurden zunächst die Nachteile gesehen und erst später die Vorteile erkannt. Das hat sich gewandelt. Jetzt ist durch die neuen Regelungen im Versicherungsvertrieb letzten Endes auch viel Unsicherheit bei den Maklern entstanden. Die ursprüngliche Haltung, möglichst frei zu sein und Produktpartner wirklich nur noch als Lieferanten zu sehen, weicht ein bisschen auf. Viele suchen mehr Rückhalt, Unterstützung und Rechtssicherheit.

## Wie ordnen Sie Ihr Modell ein?

**Pardeike:** Wir sehen uns eher als Haftungsdachboutique. Ein Massenhaftungsdach ist doch eigentlich bei den gesetzlichen Rahmenbedingungen in Deutschland gar nicht möglich. Wir haben jetzt 390 Vermittler angebunden – was schon relativ viel ist – und betreuen 240 Millionen Euro an Assets.

## Und Ihr Resümee, Herr Dümmler?

**Dümmler:** NFS ist in 2008 um rund 25 Prozent in Umsatz und Vermittlerzahl gewachsen. Wir haben jetzt 116 Vertragsanbindungen – dahinter stehen circa 330 Berater, weil teilweise auch Aktiengesellschaften oder größere GmbHs angebunden sind, nicht



nur Einzelkämpfer. Die Vertragsanbindungen stehen für ungefähr 600 Millionen Euro Assets. Das grenzt uns ein wenig von den anderen ab. Ein durchschnittlicher NFS-Berater verwaltet sechs- bis siebenmal so viele Assets wie ein Infinus-Berater. Es ist auch richtig, dass wir als Haftungsdach für ehemalige Banker gelten. Viele, die aus einer Organisation rausgehen, brauchen eben gerade keine Bank, kein Label, wie etwa bei dem Kollegen Weiß – sie brauchen Freiheit. Da sind sie bei uns richtig. Letztendlich ist NFS als eines der wenigen Haftungsdächer direkt aus einem Pool entstanden. Diesen Poolgedanken haben wir versucht, so weit wie gesetzlich möglich auf das Haftungsdach zu übertragen.

## Wie sieht das konkret aus?

**Dümmler:** Wir haben circa 30 Banken im In- und Ausland im Angebot und faktisch alle handelbaren Fonds. Was eine Kennnummer hat, kann der Be-



**Die Cash-Roundtable-Teilnehmer** (von links):

**Karsten Dümmler**, Geschäftsführer  
NFS Netfonds Financial Service  
GmbH

**Jens Pardeike**, Vorstand Infinus AG

**Stefan Weiß**, Direktor und Leiter  
Vermögensmanagement Fürst  
Fugger Privatbank

rater – wenn es zum Kunden passt – im Prinzip über NFS abwickeln.

**Haben bei Ihnen angebundene Agenten Lehman-Zertifikate vermittelt?**

**Dümmler:** Wir hatten sicher auch ein bisschen Glück, aber Lehman stand schon fünf Monate vor der Pleite auf unserer Warnliste. Davor hatten wir vielleicht ein Lehman-Gesamtvolumen von 35.000 bis 40.000 Euro abgewickelt. Alternativ haben wir viel mit der Landesbank Berlin gemacht. Kaum jemand weiß, dass die teilweise Zertifikate emittiert, die sogar unter den Einlagensicherungsfonds fallen.

**Weiß:** Das zeigt das Wesen eines Haftungsdaches auf: Den Spagat zwischen auf der einen Seite den Auswahlmöglichkeiten und auf der anderen Seite dem Research oder der Prüfungsnotwendigkeit. Viele haben irrtümlicherweise einmal geglaubt, ein Haftungsdach sei nichts anderes als ein gigantischer Bauchladen, über den irgendeiner seine Hand hält. Wir sind in Sachen

Zertifikate vielleicht sogar noch einen Tick radikaler als NFS vorgegangen. Lehman kam uns von Anfang an nicht über die Schwelle. Wir hatten schon im Frühjahr 2008 die Entscheidung getroffen, uns Partner zu suchen, deren Zertifikate von der Einlagensicherung umfasst werden. Unsere Partner schätzen es, dass da jemand ist, an den sie diese Research-Aufgabe delegieren können, der sie professionell wahrnimmt, damit einen verlässlichen Qualitätsstandard gewährleistet und seinen Kopf dafür hinhält.

**Ist das das Ende der Wahlfreiheit?**

**Weiß:** Ich glaube, die Auswahlmöglichkeit ist im Investmentfondsbereich wichtiger. Unsere Beobachtung ist, dass die meisten Berater, ob inner- oder außerhalb der Haftungsdächer, im Kern nach wie vor Investmentberater sind. In der Praxis brauchen sie dort die freie Auswahlmöglichkeit, unterstützt vom Research. Dazu gibt es Masterlisten. Diese dienen aber als

Entscheidungshilfe, nicht als Regularium, und schon gar nicht als Mittel der Disziplinierung oder Einschränkung. Wenn das gewährleistet ist, hat man 90 bis 95 Prozent des Spektrums abgedeckt. Im Bereich der strukturierten Produkte, wie der Zertifikate oder Beteiligungen, ist der Researchfilter wichtiger. Dort gibt es einige 100.000 Produkte. Ohne Filter kann man da nicht überleben. Es fühlt sich dort auch keiner eingeschränkt, weil er diesen Bereich ja erst im Haftungsdach dazu bekommt.

**Dümmler:** Das ist bei uns wieder anders. Wenn ich unsere Gesamt-Assets unter dem Haftungsdach angucke, stammt inzwischen weniger als die Hälfte aus dem Bereich Investmentfonds. Außerdem würden wir einem Makler auf keinen Fall sagen – unseriöse Produkte oder bekannter Betrug einmal außen vorgelassen – dass er über uns kein Lehman-Zertifikat einreichen kann. Unser Ansatz wäre es, zu sagen: Achtung, wir sehen auf unserer Empfehlungsliste dort ein Risiko. Aber wenn der Berater zusammen mit seinem Kunden heute ein Zertifikat mit gewaltigen Abschlägen kaufen will, weil dies in seinen Augen den Risikoaufschlag rechtfertigt, ist es für uns letztendlich deren Sache.

**Wurden von den bei Infinus angebundene Agenten Lehman-Zertifikate verkauft?**

**Pardeike:** Wir haben überhaupt keine Einzelzertifikate verkauft, das ist bei unserem Portfolio nicht drin. Wir sprechen eine andere Vermittlerzielgruppe an, die eher aus dem klassischen Investmentfonds- und aus dem Versicherungsbereich kommt. Also Versicherungsvermittler, die bislang ▶

34c-Geschäft gemacht haben. Da wird das Einzelzertifikat kaum nachgefragt. Diese Produkte sind lediglich zum Teil Beimischungen in Investmentfonds und Vermögensverwaltungsportfolios, die von Profis gemanagt werden.

**Bei der BaFin sind 180 Haftungsdächer mit insgesamt 50.000 Vermittlern registriert. Lediglich ein Zehntel davon fällt unter den freien Vertrieb. Wie werben Sie um diese Klientel?**

**Weiß:** Zunächst einmal eine Abgrenzung versus Dresdner Bank et cetera: Die nenne ich unechte Haftungsdächer. Letztendlich handelt es sich um mobile Bankvertriebe, Strukturvertriebe oder Dächer für Generalagenten. Die Wenigsten sind echte Maklerhaftungsdächer, wozu ich uns alle hier rechnen würde. Wir positionieren uns im Wettbewerb mit drei Kriterien, von denen wir glauben, dass sie heute wichtig sind: Unbedingte Finanzstärke, ein Außenauftritt, der sich per Gesetz auf den Partner überträgt und – das ist heute wichtiger denn je – professionelle Qualität, Research, Quali-

fikation. Die sind natürlich ganz schön anspruchsvoll, weil sie seit Jahren gewohnt sind, Provisionen und Top-Konditionen miteinander zu vergleichen. Der Banker ist ja für uns der sehr viel dankbarere Kunde, weil er unter dem Haftungsdach deutlich mehr Geld verdient als in der Bank und viel freier ist. Dazu gibt es auch noch guten Service. Das ist für diese Klientel andersherum auch nötig. Banker sind die absolute Kernzielgruppe. **Weiß:** Auch wir richten uns speziell an Commerzbank- oder Dresdner-Bank-Berater, die sich nun neu positionieren müssen. Für deren Arbeitsweise ist ein Haftungsdach absolut unentbehrlich.

**Sind in Zeiten der Finanzkrise Aktien oder Zertifikate in der Beratung auf Sicht überhaupt noch ein Thema? Braucht der Vermittler das Haftungsdach noch?**

**Pardeike:** Wer sein Investmentgeschäft als 34c-Vermittler verantwortungsbewusst betreibt, muss sich beispielsweise auch um die Protokolle selbst kümmern. Viele machen das

ben. Ich denke mal, es dauert noch ein, zwei Jahre, dann sind einige Plattformen verschwunden – was dann natürlich nicht gut ist für den Makler, insbesondere nicht für den, der mit diesen kooperiert hat. Das einzelne Zertifikat wird bei uns wahrscheinlich nicht zum Thema werden – aber als Instrument für Berater, die damit umgehen können, war es wichtig und bleibt es auch. Da verhält es sich ähnlich wie bei den Hedgefonds. Ich würde nie irgendein Finanzinstrument als überflüssig oder gefährlich abstempeln. Aber manche Sachen gehören einfach in die Hand eines Experten.

**Herr Weiß, wie beurteilen Sie das?**

**Weiß:** Im Augenblick ist sicher die Nachfrage äußerst bescheiden. Das wird sich von Seiten des Endkunden erst wieder geben müssen. Von Seiten der Branche läuft wahrscheinlich die gleiche Bereinigung ab, die in der Fondsbranche nach 2000 auch erforderlich war. Dort muss jetzt Transparenz rein. Und wenn dann die Regularien – die jetzt ja auch vom Gesetzgeber kommen – vieles neu regeln, wenn sich ein höherer Qualitätsanspruch auch beim Endkunden herumgesprochen hat, wird er auch zurückkommen. Ich glaube nicht, dass das fünf Jahre dauern wird. So lange hat es in der Investmentbranche auch nicht gedauert. Aber ich bin bei Ihnen, dass wir 2009 mit Sicherheit keinen Boom erleben.

**Dümmler:** Das Geschäft führen jetzt die Profis weiter, die es vorher auch schon intensiv betrieben haben. Die entdecken teilweise sogar richtig gute Schnäppchen, gerade im Zweitmarkt. Das geht auch nur mit bestimmten Kunden. Das Massengeschäft ist eingebrochen – im Zertifikate-Bereich vielleicht um 50 Prozent. Aber ein totaler Zusammenbruch ist es nicht, das sagen mir die Kollegen, mit denen ich Woche für Woche spreche.

**Kontrolliert die BaFin überhaupt, ob es bei der Beratung Überschreitungen beispielsweise in den Wertpapierbereich gab?**

**Pardeike:** Eine Dunkelziffer gibt es immer, aber die BaFin ist da schon



**„Es entwickelt sich derzeit eine Zweiklassengesellschaft“**

**Stefan Weiß,**  
Fürst Fugger Privatbank

fikation. Wir merken, dass viele Investmentberater eine Haftungsdachlösung anstreben mit dem einzigen Ziel, sich die Beratungsfähigkeit zu erhalten und die Akquisitionsfähigkeit zu sichern.

**Es sind geschätzt nur rund 30.000 Makler in Deutschland registriert. Der Kampf um die Partner ist hart. Da wäre doch auch ein Dresdner-Bank-Handelsvertreter interessant für Sie.**

**Dümmler:** Ganz klar. NFS bekommt ja auch Partner von Netfonds aus dem

über teure Rechtsberater. Auch das erhält er unter unserem Dach aus einer Hand. Andersherum bieten wir nicht wahllos alle Plattformen an, da die meisten letzten Endes ohnehin alle in Deutschland zugelassenen Investmentfonds im Angebot haben. Wir suchen uns die heraus, mit denen wir die von uns definierte Schnittmenge erreichen. Die unterscheiden sich in bestimmten Dienstleistungen voneinander und sind auch dauerhaft am Markt. Denn dort wird es mit Sicherheit noch eine Konsolidierung ge-

ziemlich genau. Die haben dort mittlerweile Mitarbeiter, die im Prinzip regelmäßig das Internet und alle anderen Quellen sichten. Sobald irgendetwas nur nach Aktien oder Einzeltiteln riecht, wird dort sofort angefragt und es kommt ein Brief, den Sie ohne Anwalt normalerweise nicht beantworten können, um nicht in die Falle zu gehen. Da sind schon einige aus dem Verkehr gezogen worden.

**Ein Tied Agent muss sich nicht nur mit Finanzinstrumenten auskennen, er muss um Verhaltensregeln gegenüber Kunden wissen, diese kategorisieren können, auf Interessenkonflikte hinweisen, Geeignetheitsprüfungen durchführen, Best Execution garantieren und das Ganze dokumentieren. Ist das zu viel verlangt von einem 34c- oder -d-Vermittler?**

**Dümmler:** Genau aus diesem Grund suchen wir denjenigen, der den Hauptteil seines Einkommens aus dem Versicherungsbereich bezieht auch nicht. Der durchschnittliche 34c- oder -d-Vermittler geht zumindest nicht unter unser Dach und das sollte er auch nicht. Das betrifft die Masse des Markts.

**Weiß:** Das wird schon an der Relation der Zahlen deutlich: Wir reden von 10.000en unter 34c und 34d und wir reden von einigen hundert Haftungsdachmitgliedern.

**Pardeike:** Ein richtiger Anlageberater wird ja in gewisser Weise schon dadurch geädelt, dass er direkt mit dem Geld fremder Leute arbeitet. Die Fähigkeit sollte er auch schon mitbringen, alle gesetzlichen Spielregeln einzuhalten.

**Weiß:** Es entwickelt sich momentan eine Zweiklassengesellschaft. Die Frage, die sich aufdrängt, wenn man sich die Pläne des Gesetzgebers anschaut, ist ja, ob die zweite Klasse nicht generell mit einem Federstrich abgeschafft werden wird.

**Dümmler:** Die Menge der Makler, die so viel Investmentbestand und Kunden hat, die sie zwangsweise wirklich über alle Finanzinstrumente beraten muss, ist in der Tat irgendwo begrenzt. Ich würde deren Zahl in Deutschland bei vielleicht 2.000 sehen. Und es gibt

auch nur ein paar passende Haftungsdächer. Ich sehe da durchaus auch eine Konkurrenz um diese Leute. Was wir als Branche brauchen ist, dass irgendwann auch in den Köpfen der normalen Verbraucher der unabhängige Vermögensverwalter überhaupt wahrgenommen wird. Das ist natürlich unser Potenzial, dass sich irgendwann

es eine gewisse Marktberreinigung geben. Man sieht ja auch, dass einige, die angetreten sind, ihr Geschäft nicht wirklich forcieren – vielleicht eben weil der Apparat, den man dafür aufbauen und vorhalten muss, Geld kostet. Und das muss man erst mal haben und in der jetzigen Zeit verdienen, um wachsen zu können.



**„Haftungsdächer mit einer mittleren Zahl von Anbindungen werden Probleme bekommen“**

Jens Pardeike, Infinus

wirklich einmal ein dritter Zweig zwischen Bank und dem Versicherungsvermittler etabliert: Vermögensberater, die eben aber nicht alle notwendigerweise selbst über eine Lizenz verfügen, sondern die auch unter Haftungsdächern organisiert sind. Dann haben wir auch alle gemeinsam genug Markt und können wachsen.

**Weiß:** Ich glaube, das Partnerpotenzial könnte sogar ein bisschen größer sein, wenn man sieht, dass ja nicht alle sämtliche Finanzinstrumente spielen wollen. Es gibt sehr viele, die Investments seit langen Jahren und regelmäßig machen. Dann würde ich mal die Range derer, die infrage kommen, auf 5.000 bis 10.000 ausweiten. Sollte sich unsere Verbraucherschutzministerin Frau Aigner mit ihren Vorschlägen durchsetzen, würden auch diese gezwungen sein, sich eine Lösung, ein Haftungsdach, zu suchen.

**Müssen Haftungsdächer eventuell schließen, solange Fonds noch nicht unter die MiFID fallen, weil sie nicht genug Anbindungen schaffen?**

**Weiß:** Die Anforderungen steigen. Logistik, Kapital, Manpower. Zudem ist momentan sicher gerade nicht die Phase, in der jeder, der so etwas aufbaut, automatisch reüssiert. Also wird

**Pardeike:** Probleme werden Haftungsdächer mit einer mittleren Zahl von Anbindungen bekommen. Denn ab einer gewissen Größe wird die Betreuung der Agenten mit Innenrevision et cetera deutlich anspruchsvoller. Ab dreißig Agenten nimmt der Aufwand sprunghaft zu. Haftungsdächer, die noch unter hundert Anbindungen liegen und nicht das nötige Kapital oder die nötigen Mitarbeiter dazu haben, werden Probleme bekommen. Ich glaube, dass da einige Wettbewerber vom Markt verschwinden werden.

**Dümmler:** Uns geht es nicht um die Anzahl der Anbindungen. Irgendwann werden die Investmentfonds unter die MiFID fallen und dann müssen sich auch unsere Poolpartner anders aufstellen. So wie es heute ist, raten wir jemandem aber eher, die eine Beratung im Jahr, in der er theoretisch über Finanzinstrumente reden müsste, doch einfach wegzulassen, sich die Grundgebühr wie den administrativen Aufwand zu sparen und über den Pool abzuwickeln.

**Pardeike:** Letzten Endes kostet ein gebundener Agent das Haftungsdach immer Beratungsaufwand und Geld. Einen normalen Pool-Makler docken Sie an, und wenn er nichts schreibt, kostet er eigentlich auch nichts. Auch



**„Wir werden das Thema Honorarberatung ausbauen“**

Karsten Dümmler, Netfonds

wenn er wenig schreibt, ist das egal. Wenn aber ein gebundener Agent wenig schreibt, stellt er eine Gefahr dar, weil er keine Routine hat und somit anfällig für Beratungsfehler ist.

**Wie genau sieht im Haftungsfall der Ablauf bei Ihnen aus?**

**Dümmler:** Erst einmal ist es wichtig, die Fälle vorab genau zu prüfen. Damit erledigt sich bereits das Gros. Wir hatten einige wenige Situationen, in denen der Kunde sich beim Vermittler gemeldet, sich falsch beraten gefühlt und sein Geld zurückverlangt hat. Dieser sagt dann, dass er unter dem Haftungsdach der NFS vertrieben hat und verweist den Kunden an uns beziehungsweise unsere Rechtsanwälte. Dann sichten wir die Aktenlage. In jedem Fall haben wir bislang festgestellt, dass der Kunde die höchste Risikoklasse wollte, dies vom Berater dokumentiert wurde und der Kunde zudem seit Jahren mit Wertpapieren handelt. In einem derartigen Fall hat er dann eben Geld verloren, so ärgerlich das für alle Beteiligten auch ist.

**Weiß:** Wir haben uns auch vor der Zeit des Haftungsdaches schon schützend vor unsere Partner gestellt, weil letztendlich in jeder Baisse-Phase Kunden kommen, um Verluste zu sozialisieren. Wenn man das professionell managt und Beratungsdokumentationen hat, kann man mit dem Kunden oder dem Anwalt reden und die Faktenlage klarstellen.

**Angenommen, Sie müssten nun Schadensersatz leisten. Würden Sie dann an den Kunden zahlen und**

**nachher den Vermittler in Regress nehmen?**

**Dümmler:** Im Grunde würde das Ganze erst einmal an die Vermögensschadenshaftpflicht unseres Hauses gemeldet werden und man würde feststellen, ob wirklich einfach eine falsche Beratung vorlag. Die Versicherung hat dort meist ein paar ganz gute Anwälte sitzen, die auf Schadensabwehr spezialisiert sind. Im Zweifel würden in der Tat wir als Haftungsdach aber erst einmal zahlen müssen, um den Betrag von der VSH dann wiederzubekommen. Ob wir dann vom gebundenen Agenten Regress nehmen, ist wirklich eine Einzelfallentscheidung.

**Was sind Ihre Ziele für die kommenden zwei Jahre?**

**Pardeike:** Bei uns stehen die Zeichen auf Wachstum, sowohl was die Vermittleranbindung als auch den Umsatz und Gewinn anbetrifft. Wir sind also trotz Finanzmarktkrise gut auf Kurs, eher noch besser als im Vorjahr. Wir entwickeln derzeit weitere Finanzdienstleistungsprodukte und werden unsere Eigenkapitalausstattung in den nächsten zwei Jahren weiter erhöhen. Das hat sich bewährt, gerade in turbulenten Zeiten wie diesen kann man effektiv wachsen, wenn man den richtigen finanziellen Rückhalt besitzt und alle anderen sparen müssen. Ich gehe davon aus, dass wir so im Jahr ungefähr zwischen 75 und 100 Agenten anbinden werden. Das Wachstum werden wir stärker kanalisieren und uns außerdem mehr im B2B-Bereich engagieren. Mittlerweile unterhalten wir dort

bereits Kooperationen mit fünf anderen KWG-lizenzierten Finanzdienstleistern.

**Weiß:** Selbst in einem Jahr, das als Finanzkrise tituliert wird, haben wir operativ erfolgreich und schwarz abgeschlossen. Wir werden unser Wachstum fortsetzen. Dadurch, dass wir über die Finanzkraft und Logistik bereits verfügen, müssen wir uns bei den Plänen keine Grenze setzen. Die Zielgruppe ist groß: Der bisher angestellte oder freiberuflich tätige Banker, der klassische Investmentberater, der Versicherungsmakler mit Investmentgeschäft – alle laden wir ein. Und das in einer Situation, in der wir noch selbst entscheiden können. Irgendwann nimmt uns Frau Aigner das dann ab.

**Dümmler:** Unser Weg ist bereits seit ein paar Jahren erfolgreich. Im Grunde werden wir so weitermachen, mit ein paar neuen Schwerpunkten natürlich. Das Thema Honorarberatung werden wir ausbauen. Wir werden unseren Leuten noch mehr Unterstützung und vielleicht auch ein paar geeignete Spezialprodukte an die Hand geben, wenngleich wir auch sehen, dass der reine Honorarberater, der nichts anderes nebenbei macht, eher noch nicht das ganz große Modell für die nächsten Jahre sein dürfte. Zudem werden wir versuchen, uns weiter als Pool für Vermögensverwalter zu etablieren. Da wir selbst die Lizenz haben, können wir alle Finanzinstrumente abrechnen. Ein normaler Pool darf das eben nicht. Schon jetzt ist es so, dass diverse Banken und auch Vermögensverwalter NFS als Poollösung nutzen. Die müssen nicht unter das Haftungsdach, aber haben natürlich den Vorteil, dass sie das ganze Instrumentarium, die Technik, aber auch die guten Konditionen eines Pools nutzen können. Ein dritter Punkt ist, dass wir versuchen werden, aus den ganzen Fusionen den einen oder anderen Banker zum Schritt in die Selbstständigkeit mit uns als Dienstleistungspartner zu bewegen.

Das Gespräch führten Anne-Katrin Schulz und Thomas Eilrich, beide **Cash**.

■ **Jens Pardeike**, Vorstand der INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut

## „Beziehung Mensch zu Mensch ist wichtig“

**Herr Pardeike, für die Geschäftsmodelle von Haftungsdächern werden neuerdings gern Begriffe wie Pool, Boutique oder Haftungsdachfabrik verwendet. Wo würden Sie das Geschäftsmodell der INFINUS einordnen?**

**Pardeike:** Wenn ich mich für einen dieser Begriffe entscheiden müsste, dann wohl eher für den der Boutique. Bei uns bekommt ein Qualitätsvermittler nicht einfach alles, was der Markt bietet, sondern alle Dienstleistungen, die er als Vermittler braucht. Dazu erhält er laufende Weiterbildungen und wird durch unsere bundesweit agierenden Geschäftspartnerbetreuer persönlich unterstützt. Trotz modernster technischer Unterstützung legen wir unser Hauptaugenmerk auf die Beziehung Mensch zu Mensch. Wir betrachten die Dienstleistung Haftungsdach nicht als Einzeldienstleistung. Wir verstehen uns als Partner und Rundum-Dienstleister für unsere gebundenen Vermittler. So ermöglichen wir unseren Geschäftspartnern, auch nicht KWG-pflichtige Dienstleistungen, wie Immobilien, Versicherungen und Beteiligungen, über unseren Kooperationspartner INFINUS Vertrieb & Service AG zu vermitteln.

**Sehen Sie in Zukunft stärkere Verschiebungen der Marktanteile innerhalb dieser Modelle?**

**Pardeike:** Wie in jeder anderen Branche bilden sich auch bei Finanzdienstleistern Marken-Anbieter, Pools und Discounter heraus. Ich denke, dass jeder, der hier ein klares Profil zeigt, seinen Platz im Markt finden wird. Bei den KWG-lizenzierten Finanzdienstleistern ist auf Grund der hohen Markteintrittsbarrieren eher ein Verteilungs- als ein Verdrängungswettbewerb zu verzeichnen. Der Vermittler wählt selbst aus, welches Modell für ihn am besten passt. Sogenannten „Massenhaftungsdächern“ sind jedoch durch die strengen gesetzlichen Auflagen hinsichtlich der Anbindung von Geschäftspartnern und deren persönlicher Überwachung durch die interne Revision Grenzen gesetzt.

**Der INFINUS AG gehören derzeit rund 400 Vermittler an. An welche Hauptzielgruppen richtet sich Ihr Angebot?**

**Pardeike:** Wir sprechen vor allem gestandene Makler, aber auch ehemalige Banker und Financial Planner an; egal ob Einzelperson oder Firma. Zudem bestehen B2B-Verbindungen zu anderen KWG-lizenzierten Finanzdienstleistern, mit denen wir in Teilbereichen kooperieren.



**Welche Voraussetzungen muss ein Geschäftspartneranwärter mitbringen, um bei der INFINUS AG unter Haftung genommen zu werden?**

**Pardeike:** Einschlägige Praxis und Ausbildung im Investmentbereich sind ebenso ein Muss wie ein einwandfreier Leumund und saubere Wirtschaftsauskünfte. Die Prüfung und Empfehlung neuer Geschäftspartner erfolgt persönlich durch unsere bundesweit agierenden Geschäftspartnerbetreuer. Es ist für uns sehr wichtig, dass sich ein Geschäftspartner nicht nur der Produkte wegen für uns entscheidet, sondern unsere Philosophie versteht und sich bei uns wohlfühlt. Zudem müssen vor einer Haftungsübernahme zwei ganztägige Basisseminare nebst Prüfung absolviert werden.

**Viele Ihrer Kollegen sehen in naher Zukunft den Fall der Ausnahmeregelung nach § 34c GewO für Investmentfonds.**

**Pardeike:** Das sehe ich entspannter. In den letzten fünf Jahren wurde dieser Ausnahmeregelung schon mehrmals ein Ende prophezeit. Eine starke Lobby und die Befürchtung, dass dadurch viele Arbeitsplätze zur Disposition stünden, haben den Wegfall dieser Ausnahmeregelung bisher verhindert. Das Wahrscheinlichste ist meiner Meinung nach erst einmal die Einführung einer Pflichtversicherung nach dem Vorbild der Versicherungsvermittler und die Unterwerfung der Berater unter die Spielregeln der MiFID. Möglicherweise werden auch die Aufsichtsaufgaben eines Tages von den Gewerbeordnungsämtern auf die BaFin übertragen.

**Wie geht die INFINUS AG mit der Finanzkrise um?**

**Pardeike:** Wir haben von Anfang an auf Dialog und offene Kommunikation gesetzt. So wurden unsere Geschäftspartner noch im Herbst 2008 in bundesweiten Sonderworkshops auf den Umgang mit dieser besonderen Marktsituation vorbereitet. Dadurch und dank unseres bewährten Geschäftsmodells sind wir deshalb auch in dem schwierigem Marktumfeld konsequent auf Wachstumskurs. Die Creditreform Rating AG hat folgerichtig im Januar unser A- Rating zum zweiten Mal in Folge bestätigt. Krise kommt von dem griechischen Wort Krisis und das bedeutet zu Deutsch nicht zuletzt auch Wendepunkt. Wir nutzen diese Zeit, um unser Profil weiter zu schärfen und die Einführung neuer Produkte und Dienstleistungen vorzubereiten.

### Fakten zum Unternehmen:

Im September 2002 wurde das Dresdner Wertpapierhandelshaus von erfahrenen Bankern und Finanzdienstleistern gegründet. Seither bietet das KWG-lizenzierte Unternehmen ausgesuchten, qualifizierten Finanzdienstleistern die Möglichkeit, Wertpapiere, Vermögensverwaltungskonzepte und Investmentfonds unter ihrem Haftungsdach zu vermitteln. Mit derzeit rund 230 Millionen Euro Assets under Control und einer soliden Eigenmittelausstattung von mehr als 1 Million Euro sowie einem A- Rating der Creditreform Rating AG gehört die INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut zur Spitzenklasse der Haftungsübernehmer für Anlageberatung und Vermittlung.

**Kontakt:** INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut • Frankenstraße 8 • 01309 Dresden  
Tel.: 0351 – 475 83-0 • Fax: 0351 – 475 83 – 110 • Internet: www.infinus.de • E-Mail: post@infinus.de



**INFINUS AG**  
Finanzdienstleistungsinstitut

## Wir suchen Sie!

Sie sind ein erfahrener Makler, Banker oder Financial Planner? Sie verfügen über Expertise und Praxis im Investmentbereich und möchten sich weiterentwickeln? Sie wollen mehr Zeit bei Ihren Kunden verbringen als am Schreibtisch?

## Kommen Sie zur Nummer 1!

Als KWG-lizenziertes Wertpapierhandelshaus bietet Ihnen die INFINUS AG die Möglichkeit, Laufzeitprodukte, Investmentfonds und Vermögensverwaltungsverträge unter ihrem Haftungsdach zu vermitteln. Über 400 qualifizierte Finanzdienstleister haben bei uns eine neue Heimat gefunden. Mit über 230 Millionen Euro Assets under Control und über 6,5 Millionen Euro Umsatz gehören wir zur Spitzenklasse unserer Branche.

### Wir bieten Ihnen:

- **Ein exklusives Produktrepertoire** aus Laufzeitprodukten mit überdurchschnittlichen Renditen, der ganzen Palette der Investmentfonds sowie individuellen und standardisierten Private-Banking-Konzepten.
- **Langfristige Einkommenssicherung** durch ein lückenloses Produktspektrum mit interessanten Cross-Selling-Ansätzen und attraktiver Vergütung.
- **Langjährige Erfahrung** als Wertpapierdienstleister auf dem Gebiet der individuellen Anlageberatung und Anlagevermittlung.
- **Sicherheit und Transparenz** durch freiwilliges Creditreform-Rating mit überdurchschnittlicher Gesamtbewertung A- zum zweiten Mal in Folge.
- **Imagegewinn** durch die Nutzung der Marke INFINUS und deren Lizenz der BaFin (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht).
- **Professionelle Ausbildung** mit institutsinterner Lizenzierung und laufender Weiterbildung durch interne und externe Seminare.
- **Rechtssicherheit** durch Haftungsfreistellung gem. § 2 Abs. 10 KWG.

