

„Mittelmäßigkeit bestraft der Markt“

Die Dresdner Infinus-Gruppe verfügt über eine breite Produktpalette und die wird ständig erweitert. **Cash** sprach mit Dr. **Keywan Kadkhodai**, Vorstand der Infinus Vertrieb und Service AG, und **Jens Pardeike**, Vorstand der Infinus AG Finanzdienstleistungsinstitut, darüber und fragte nach den Plänen für 2010.

Cash: In der Hitliste der Vertriebe (**Cash** 7/2009) belegen Sie mit der Infinus Vertrieb & Service AG den siebten Platz und verbuchten im Jahr 2008 einen Umsatzzuwachs von 78,7 Prozent. Was sind die Gründe dafür?

Kadkhodai: Dieser Zuwachs ist auf unsere breit angelegte Produktpalette zurückzuführen. Unsere Partner erhalten Zugriff auf die gesamte Allfinanzproduktwelt inklusive Immobilien und



Keywan
Kadkhodai

Beteiligungen. Unser großes Plus ist eine eigene, banken- und versicherungsunabhängige Produktwelt, die es erlaubt, schnell auf alle Marktveränderungen und geändertes Verbraucherverhalten zu reagieren, ohne von Interessen anderer abhängig zu sein. Eine entscheidende Rolle spielt weiterhin, dass unsere Vermittler auf Wunsch ihre eigene Identität behalten. Wir konkurrieren dabei nicht in einem Verdrängungswettbewerb mit anderen Vertrieben, sondern betrachten uns als Nischenanbieter.

Cash: Nutzen Ihre Geschäftspartner die Produktpalette umfassend?

Kadkhodai: Für die Kunden unserer Geschäftspartner steht die Erfüllung bestimmter Ziele im Vordergrund. Neben der Absicherung diverser Risiken sind das hauptsächlich mittel- bis langfristig der Vermögensaufbau, die Kindervorsorge und die Sicherstellung der Altersvorsorge. Mit unserem bereits

diversifizierten Portfolio ist neben einer gesunden Risikostreuung die Bedienung aller notwendigen Laufzeithorizonte möglich. Der Großteil unserer Partner nutzt dafür das gesamte Portfolio. Es gibt aber auch immer mehr Makler, die Lücken in ihrer eigenen Produktwelt durch bestimmte Produkte und Dienstleistungen von uns füllen. **Cash:** Sie sind seit sieben Jahren mit einem Haftungsdach am Markt. Sind Sie mit der Entwicklung zufrieden?

Pardeike: Als wir 2003 an den Markt gingen, war der Begriff Haftungsdach eher unbekannt. Das hat sich im Laufe der Zeit deutlich geändert. Spätestens seit der MiFID sind Haftungsdächer aus dem Finanzdienstleistungssektor nicht mehr wegzudenken. Mit derzeit 430 Tied Agents und über 7,4 Millionen Euro Umsatzerlösen konnten wir uns in den vergangenen Jahren zu einem Haftungsdach der Spitzenklasse entwickeln. Trotz der Finanzkrise konnten wir 2008/2009 durch reines Neugeschäft um zwölf Prozent wachsen. Im neuen Geschäftsjahr ist die Wachstumsquote noch weiter gestiegen. Insgesamt sind wir mit der Entwicklung zufrieden.

Cash: Einige Anbieter haben das Geschäft wieder aufgegeben. Rechnen Sie mit einer Konsolidierung am Markt?

Pardeike: 2007 dachten viele Anbieter, dass das Haftungsdachgeschäft nach der MiFID zum Selbstläufer wird. Andere hatten Angst, bei der befürchteten Flucht der bisherigen Paragraf-34c-Vermittler hin zu den Haftungsdächern, zu spät zu kommen. So wurden schnell, teilweise oberflächliche, Konzepte zusammengestellt, die an den Bedürfnissen der Anleger und Berater vorbeigingen. Es gilt: Qualität und Beständigkeit setzen sich auf Dauer durch. Mittelmäßigkeit bestraft der Markt.

Cash: Wie sind Ihre Erwartungen an den Markt?

Pardeike: Auch wenn die Politiker bereits das Ende der Rezession propagieren, erwarten wir nicht, dass es ab jetzt pausenlos bergauf geht. Die Zeit der großen Panik ist wohl erst einmal vorbei. Aber auch im Finanzdienstleistungsbereich wird es noch die eine oder andere Überraschung geben.

Cash: Sie sind mit drei Teilfonds eines Luxemburger Umbrellafonds an den Markt gegangen. Können Sie schon eine erste Bilanz ziehen?

Pardeike: Der Infinus Relaxed Fund P, der Infinus Balanced Fund P und der Infinus Dynamic Fund P werden von der Investmentgesellschaft Axxion S.A. verwaltet. Sie bilden die drei Basis-

Vermögensverwaltungsstrategien. Defensiv, Ausgewogen und Dynamisch beziehungsweise die Laufzeithorizonte kurz-, mittel- und langfristig ab. Mit den ersten Zeichnungsergebnissen sind wir sehr zufrieden. Bis Jahresende sollen unsere Fonds über alle einschlägigen Investmentplattformen orderbar sein.



Jens Pardeike

Cash: Wie sind die letzten neun Monate gelaufen?

Kadkhodai: Wir konnten das Vermittlungsgeschäft in allen Bereichen weiter ausbauen. Auch die Anzahl der Vermittler ist in den letzten neun Monaten deutlich gestiegen.

Cash: Eine Ihrer Visionen für die Infinus-Gruppe ist der Börsengang. Wie weit ist die Planung vorangeschritten?

Kadkhodai: Alles zu seiner Zeit. Momentan gibt es Wichtigeres zu tun, als ein Schiff unnötig in Stürme zu steuern. Wenn in die Märkte wieder Kontinuität und etwas mehr Ruhe eingetreten sind, kann man auch über einen Börsengang nachdenken. Doch in naher Zukunft können wir noch keine Vorteile für diese Richtung erkennen.

Cash: Was haben Sie für 2010 geplant?

Pardeike: Wir werden unseren Beratern eine moderne Multibanken-Plattform zur Verfügung stellen, mit der sie nicht nur Depots unterschiedlicher Investmentplattformen konsolidiert auswerten, sondern auch mit Analyse-Tools Depotoptimierungen durchführen und Orders direkt ausführen können. Auch die Darstellung aller anderen Vermögenswerte der Anleger, wie Immobilien und geschlossene Fonds, ist möglich.

Kadkhodai: Produktseitig werden wir neue Fondspolizen unter dem Infinus-Label auf den Markt bringen. Durch die Einbringung der neuen Infinus-Fonds können wir unseren Kunden Altersvorsorge mit den Qualitätseigenschaften einer Vermögensverwaltung anbieten.

Das Gespräch führte Katja Schulz, **Cash**.