

»Qualität zieht Qualität an«

Cash: Die Infinus AG konnte gegen den Markttrend für das Geschäftsjahr 2008/2009 ein Wachstum von elf Prozent verzeichnen. Wie sieht die Entwicklung in den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres aus?

Pardeike: Die Zahlen des laufenden Geschäftsjahres zeigen, dass wir unsere hohen Wachstumsraten nachhaltig verfestigen konnten. So wurde der Gesamtumsatz des am 1. Juli 2009 begonnenen Geschäftsjahres gegenüber dem Vorjahresumsatz in Höhe von 7,42 Millionen Euro bereits in den ersten acht Monaten übertroffen. Unser Konzept, auch in schwierigen Zeiten bei der Wertpapierberatung auf Kontinuität und Vertrauen zu setzen sowie in die Qualität unserer angebotenen Partner zu investieren, hat sich klar bewährt und unsere Position weiter ausgebaut.

Cash: Welchen Mehrwert bieten Sie den über die Infinus AG abschließenden Vermittlern?

Pardeike: Wir konzentrieren uns auf ein Produkt- und Dienstleistungsspektrum, das den Bedarf von qualifizierten Beratern nahezu lückenlos abdeckt. Neben besonderen Festzinsprodukten haben unsere Geschäftspartner Zugriff auf alle wichtigen Investmentplattformen wie etwa OPFT, MFX, Movment, eBase, AAB. Diese Infrastruktur ermöglicht ihnen beispielsweise, ausgefeilte Private-Banking-Konzepte in Form von individuellen Vermögensverwaltungen oder vermögensverwaltenden Fonds anzubieten. Weiterhin investieren wir konsequent in die Aus- und Weiterbildung unserer Partner. Unser Konzept geht dabei weit über reine Produktschulungen hinaus. Neben einer gezielten Einarbeitung, bei der unseren Maklern ein regionaler Betreuer quasi als eigener Coach an die Seite gestellt wird, arbeiten wir mit einer laufenden Weiterqualifizierung über spezielle Weiterbildungstools inklusive einer Zertifizierung.

Cash: Welches Potenzial haben Haftungs-dächer zukünftig in Deutschland?

Pardeike: Haftungs-dächer sind heute als multifunktionale Dienstleister und Serviceprovider innerhalb der Branchenarchitektur nicht mehr wegzudenken. Die vorausgegangene Marktberreinigung war dabei richtig und notwendig, um die Spreu vom Weizen zu trennen. Denn auch hier gilt der Grundsatz, dass Qualität Qualität anzieht. So beginnt bei einem guten Haftungsdach die Betreuung bereits bei der Auswahl potenzieller Berater. Ein ausgefeilter Due-Diligence-Check mit einer Überprüfung der persönlichen Integrität, fachlichen Qualifikation sowie einer



Jens Pardeike, Infinus AG

Die Infinus AG, Dresden, verzeichnete im vergangenen Jahr ein deutliches Wachstum. **Cash** sprach mit **Jens Pardeike**, Vorstand der Infinus AG Finanzdienstleistungsinstitut, über die Entwicklung des Unternehmens und den Markt für Haftungsdächer.

langjährigen Berufserfahrung sollten unbedingt zu den Standards gehören. So lassen sich nur ausreichend qualifizierte Berater herausfiltern und auch der Haftungsdachinteressent kann für sich prüfen, ob sein zukünftiger Partner in seiner Grundphilosophie sowie im Produktspektrum und der administrativen Ausrichtung zu ihm passt. Dieses Vorgehen bringt für beide Seiten klare Vorteile, die sich in einem kontinuierlichen Wachstum und stetigen Erträgen niederschlagen.

Cash: Welche Entwicklung erwarten Sie, wenn der Paragraf 34 c – wie offensichtlich von Berlin und Brüssel gewollt – fallen sollte?

Pardeike: Wir sehen die aktuelle Entwicklung als Tauziehen um die Zuständigkeit zwischen den beiden Ministerien für Verbraucherschutz und Wirtschaft, die jeweils unterschiedliche Ziele verfolgen. Geht man strikt nach den Brüsseler Paragrafen, sollte es über kurz oder lang keinen Paragraf 34 c GewO mehr geben. Möglich ist aber auch eine Modernisierung der bestehenden Paragraf-34-c-Ausnahmeregelung im Interesse eines wirksamen Verbraucherschutzes.

Cash: Womit rechnen Sie in der Praxis?

Pardeike: Für die praktische Umsetzung halten wir eine Regelung über die Qualifikation und Versicherungspflicht für

wahrscheinlich, wie sie bereits bei der Versicherungsvermittler-Richtlinie (VVR) umgesetzt wurde. Weitere Bausteine könnten etwa eine Protokollpflicht in Anlehnung an das Wertpapierhandelsgesetz und die MiFID sein. Dies bietet die Chance zu einheitlichen Standards für die Versicherungsvermittlung und Wertpapierberatung, die bislang durch die unterschiedliche Ausgestaltung von VVR und MiFID nicht gegeben sind. Ein echter Allfinanzdienstleister würde dann nicht ständig zwischen zwei Kulturen wechseln müssen. Mit der Zusammenführung der jeweils besten Teile aus beiden Welten kann für den Kunden eine langfristig tragfähige Lösung gefunden werden. Prinzipiell gehen wir aber davon aus, dass Haftungsdächer von einer Regulierung des Paragraf-34-c-Marktes in jedem Falle profitieren werden. Wir sind auf alle Szenarien gut vorbereitet.

Cash: Die Infinus AG wurde jüngst vom Creditreform-Rating mit einer nochmals verbesserten Beurteilung versehen. Wie ist die aktuelle Bewertung ausgefallen und was bedeutet sie für das operative Geschäft?

Pardeike: Nachdem wir im Januar bereits zum dritten Mal in Folge die Bewertung A erhalten haben, hat uns die Creditreform AG nach erneuter Prüfung im März die im

Branchenvergleich hervorragende Ratingnote A ausgestellt. Auch dies ist eine klare Bestätigung unseres Grundsatzes, den Partnern die höchstmögliche Sicherheit und Qualität zu bieten und ihnen in der Kundenberatung zu einem weiteren Marktvorteil zu verhelfen.

Cash: Sie haben im Spätsommer vergangenen Jahres drei vermögensverwaltende Fonds lanciert. Wie sieht die Bilanz der Newcomer bis dato aus?

Pardeike: Die drei Varianten unseres Umbrellas nach Luxemburger Recht wurden unter der Prämisse aufgelegt, Bausteine für eine private Vermögensverwaltung anzubieten, die auf individuelle Ziele zugeschnitten werden kann und dabei sowohl nach Volatilität und absoluter Performance berechenbar ist. Die stetigen Zuflüsse zeigen, dass dieser Ansatz trotz der schwierigen Marktbedingungen honoriert wurde. So konnten die drei Produkte bereits mehr als 15 Millionen Euro an sich ziehen. Eine flexible Besparung, niedrige Mindestanlagesummen und der Konstant-Profit-Ansatz fester Bandbreiten bei Schwankungsgrößen und Zielrenditen sind die entscheidenden Gründe für den Erfolg bei unseren Anlegern und Versicherungskunden. Auf der Managementseite können wir auf die langjährige Expertise des Nürnberger Vermögensverwalters Catus bauen. Hierzu zählt auch der gezielte Einsatz von temporären Absicherungsstrategien in volatilen Marktphasen. Nächste Zielmarke beim Volumen ist die 20-Millionen-Euro-Grenze, die in absehbarer Zeit überschritten werden sollte.

Cash: In welchen Bereichen wollen Sie in diesem Jahr Akzente setzen?

Pardeike: Mit 490 gebundenen Vermittlern gehört die Infinus AG zur Spitzengruppe der Haftungsdächer in Deutschland. Diese Position möchten wir durch gesundes Wachstum weiter ausbauen. Wir setzen auch in Zukunft auf Nachhaltigkeit bei der Auswahl unserer Partner und im Angebot der Produkte. Dabei bauen wir auf kontrolliertes Wachstum mit den Eckpunkten von Sicherheit und Stabilität. Weitere Schwerpunkte liegen in der Ausweitung unseres Schulungs- und Qualifizierungssystems. Darüber hinaus werden Berater künftig von einer Multi-bankenplattform unterstützt, die alle wichtigen Investmentplattformen umfasst. Zur Bereicherung der Produktwelt sind zusätzliche Anlagekonzepte in Planung. Gemeinsam mit unserem Partner Infinus Vertrieb & Service AG werden wir außerdem an neuen Cross-Selling-Ansätzen arbeiten, die für Anleger und Berater noch mehr Zusatznutzen bieten.

Das Gespräch führte Frank O. Milewski, **Cash**.