



INFINUS AG

Finanzdienstleistungsinstitut

Interview mit Rudolf Ott, Vorstand INFINUS Vertrieb & Service AG und Jens Pardeike, Vorstand INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut

Wie sehen Sie die Entwicklung im Markt für unabhängige Finanzdienstleistungen im Hinblick auf die Regulierungen des laufenden Gesetzgebungsverfahrens?

Rudolf Ott: Nach dem derzeitigen Stand geht die Regulierung in die richtige Richtung, auch wenn es noch Nachbesserungsbedarf gibt. Das vorliegende Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts legt bekanntermaßen nur die groben Leitlinien für die Neuausrichtung der Kapitalanlagevermittlung fest. Viel interessanter ist daher die Anfang Juli veröffentlichte ergänzende „Verordnung zur Einführung einer Finanzanlagenvermittlungsverordnung“ im Hinblick auf die geplanten Details des Gesetzes. Hier werden Sachkundeprüfung, Vermögensschadenshaftpflicht und die Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten geregelt. Im Gegensatz zum Gesetz wird es hier konkret. Grundsätzlich war eine Erlaubnispflicht für die Vermittlung von Investmentfonds, geschlossenen Fonds sowie sonstigen Vermögensanlagen bereits seit dem vergangenen Jahr abzusehen. Die INFINUS GRUPPE ist in jedem Fall auf alle Veränderungen bestens vorbereitet.

Wie bereitet sich die INFINUS GRUPPE auf die Regulierungen vor?

Jens Pardeike: Wir haben in unserer Gruppe Spezialisten, die sich permanent mit den gesetzlichen Rahmenbedingungen beschäftigen und auch mit einem breiten Netzwerk an externen Experten in einem ständigen Kontakt stehen. So verfügt die INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut mit der seit 2007 bestehenden Arbeitsgruppe MiFID über ein eigenes Team, das Änderungen frühzeitig antizipiert und systemseitig für unsere Berater umsetzt. Dabei findet ein permanenter Austausch mit den regionalen Geschäftspartnerbetreuern statt, sodass auch die Berater in die Umsetzung miteinbezogen werden. Aktuelle Beispiele sind das Produktinformationsblatt und das Key Investor Information Document für Investmentfonds. Neben der Einstellung der Dokumente auf unsere Arbeitsplattformen haben wir die Berater auch in Sonderworkshops persönlich über die Neuerungen informiert.

Was bedeutet dies für die INFINUS Berater?

Rudolf Ott: Was die genannte Verordnung angeht, sehen wir unsere Berater schon durch unsere INFINUS Philosophie mit dem strikten Fokus auf fachliche, persönliche und methodi-

sche Kompetenz hervorragend gerüstet. Dies beginnt bereits bei der Auswahl neuer Partner, bei der neben einem guten Leumund und Führungszeugnis entsprechende Kompetenzen vorausgesetzt und im Zeitablauf kontinuierlich gefördert werden. Diese beinhalten in weiten Teilen die vom Gesetzgeber anerkannten Qualifikationen zum Sachkundenachweis, sodass ein Großteil unserer Berater im Regelfall keine zusätzlichen Prüfungen benötigt. Darüber hinaus haben wir mit der INFINUS Akademie eine eigene Bildungseinrichtung, über die Vermittler in den Genuss einer erstklassigen Weiterbildung kommen, die weit über die Standards des Marktes hinausgeht und persönliche Spitzenleistungen ermöglicht. Die Seminare sind in mehrere Blöcke unterteilt und laufen im Rahmen einer Kompetenzoffensive über das ganze Jahr hinweg.

Ist Ihrer Meinung nach eine Alte-Hasen-Regelung sinnvoll, wie sie von den einschlägigen Berufsverbänden gefordert wird?

Rudolf Ott: Eine Alte-Hasen-Regelung ist schon im Sinne einer Gleichstellung mit Versicherungsvermittlern und Banken sinnvoll. Unabhängige Berater werden nach der vorliegenden Verordnung unverhältnismäßig benachteiligt. Auf der anderen Seite ist es zu begrüßen, dass es keine Bevorzugung einzelner Vertriebsformen gibt. So sind in der Veröffentlichung keine Ausnahmen von der Pflicht zur Sachkundeprüfung vorgesehen – auch nicht für Ausschließlichkeitsorganisationen. Wir gehen jedoch davon aus, dass der bürokratische Aufwand im Rahmen der Sachkundeprüfung erheblich zunehmen wird, da nach dem neuen § 34f der Gewerbeordnung die Erlaubnisscheine für die jeweiligen Produktkategorien beantragt und

Rudolf Ott





Jens Pardeike

die vorliegenden Qualifikationen von den Gewerbeämtern überprüft werden müssen. Es ist offen, wie der Gesetzgeber dies innerhalb der kurzen Fristen bis 2013 bewerkstelligen will, wenn Gesetz und Verordnung wie geplant im vierten Quartal 2011 verabschiedet werden.

Besteht die Gefahr, dass es eine Überregulierung gibt?

Jens Pardeike: Die Regulierung des Finanzvertriebs kann für die gesamte Branche nur einen äußeren Rahmen schaffen. Maßnahmen vonseiten des Gesetzgebers reichen nicht aus, da sie sowohl den Berater als auch den Kunden bevormunden. Tatsächliche Qualität entsteht von innen heraus und muss über gruppeninterne Standards aktiv gelebt werden. Ein nachhaltiges Verhältnis zwischen Kunde und Berater ist von gegenseitigem Vertrauen geprägt und wird im Laufe der Jahre mit dem Ausbau des kundenseitigen Vermögensstatus kontinuierlich an Breite und Tiefe gewinnen.

Rudolf Ott: Wir von INFINUS verfolgen diese Strategie seit Gründung und erreichen dadurch ein stetiges überdurchschnittliches Wachstum unabhängig von der allgemeinen Marktstimmung. Eine Bestätigung für die Richtigkeit dieses Ansatzes sind auch die hohen Quoten bei den Weiterempfehlungen unserer Berater durch Kunden.

Welche Möglichkeiten bieten Sie als Allfinanzvertrieb mit Haftungsdach den Finanzdienstleistern von morgen?

Rudolf Ott: INFINUS hat den Begriff Allfinanz in den vergangenen Jahren neu definiert. Es geht dabei um ein lückenloses Konzept, das keine Wünsche offen lässt und eine Beratung bis in die höchsten Kategorien des Private Banking ermöglicht. Dies erfolgt durch ein aktives Zusammenspiel der roten INFINUS Vertrieb & Service AG für die große Palette der genehmigungsfreien Produkte und der blauen INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut als lizenziertes Unternehmen nach dem Kreditwesengesetz. Obwohl es sich um voneinander unabhängige Gesellschaften handelt, arbeiten beide Einheiten Hand in Hand und ergänzen sich innerhalb der INFINUS GRUPPE.

Jens Pardeike: Mit diesem Konzept können anzeigepflichtige und genehmigungsfreie Produkte aus einem Guss angeboten werden. Hierzu gehören unter anderem Vermögensverwaltungen oder hauseigene vermögensverwaltende Investmentfonds und über Produktkooperationen auch Dienstleistungen der Alters- und Risikoversorge, werthaltige Immobilien in Spit-

zenlagen sowie ertragsstarke Beteiligungen. Diese entsprechen dem wachsenden Sicherheitsbedürfnis der Kunden nach Substanzwerten und inflationsgeschützten Anlagen.

Rudolf Ott: Ein wichtiger Aspekt sind auch übergreifende Netzwerke wie der INFINUS DACHPOOL, die in Zukunft eine der tragenden Säulen des unabhängigen Finanzvertriebes sein werden und aufgrund der Verbreiterung der Angebotsbasis mit entsprechender Vorauswahl nicht nur Wettbewerbs-, sondern auch erhebliche Effizienzvorteile generieren.

Was sind die besonderen Merkmale des INFINUS Haftungsdaches?

Jens Pardeike: Ein Haftungsdach muss heute als aktiver Dienstleister auftreten, um am Markt Erfolg zu haben. Wir verstehen uns daher nicht als reiner Lizenzgeber nach dem Kreditwesengesetz, sondern als multifunktionaler Dienstleister. Hier gilt es, den Berater produkt- und systemseitig wirkungsvoll zu unterstützen und in seinen Kategorien zu denken. Mit dem INFINUS Haftungsdach kommen unsere Partner nicht nur in den Genuss einer ausgezeichneten Infrastruktur mit einer leistungsfähigen Berater- und Multibankenplattform, sondern auch zu den exklusiven INFINUS Produkten, die sich stets am Puls der Zeit bewegen und die Erwartungen und Bedürfnisse der Kunden aktiv aufgreifen. Mit der ecoConsort AG begleitet die INFINUS GRUPPE zudem exklusiv ein Emissionshaus und Kompetenzzentrum für nachhaltige Anlageprodukte nach ökologischen, ethischen und sozialen Vorgaben im Markt. Nach dem INFINUS ecoConsort Fund werden wir in Kürze auch substanzwertorientierte Festzinsprodukte und Genussrechte auflegen, über die Anleger an der unumkehrbaren Entwicklung zu globaler Nachhaltigkeit mit attraktiven Renditen profitieren können.

Warum ist ein Haftungsdach für Berater und Kunden so wichtig?

Jens Pardeike: Die Zugehörigkeit eines Finanzberaters zu einem Haftungsdach mit einem nachhaltigen Beratungsansatz ist gerade in bewegten Zeiten wie der zurückliegenden Finanz- und der gegenwärtigen Schuldenkrise mit erheblichen Verwerfungen an den Finanzmärkten ein Qualitätsmerkmal für seine fachliche und persönliche Kompetenz. Neben der qualitativen Betrachtung, die sich daraus ergibt, mit welchem Netzwerk und Kooperationspartnern der Berater zusammenarbeitet, entsteht auch eine zeitliche Komponente. Da der Partner von administrativen Routinetätigkeiten befreit wird, kann er sich ganz auf seine zentralen Kernaufgaben in der Beratung konzentrieren. Wesentliche Faktoren sind darüber hinaus Haftungs- und Rechtssicherheit sowie ergänzende Dienstleistungen in Marketing und PR, um mit einem professionellen Marktauftritt das Gesamterscheinungsbild des Beraters abzurunden.

Vielen Dank für das Gespräch!