

## Frischer Wind durch eine erfolgreiche POOLS & FINANCE

**Erstmals haben vier große, qualitätsorientierte Maklerpools und ein Verband mit der POOLS & FINANCE in Darmstadt eine gemeinsame Messe für unabhängige Finanzdienstleister veranstaltet. Die Motivation für diesen Messetag war bei allen fünf Branchen-Profis - BCA AG, blaudirekt GmbH & Co. KG, FondsKonzept AG, Jung, DMS & Cie. AG, VuV Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschlands e.V. ...<br />**

26. April 2012 - Erstmals haben vier große, qualitätsorientierte Maklerpools und ein Verband mit der POOLS & FINANCE in Darmstadt eine gemeinsame Messe für unabhängige Finanzdienstleister veranstaltet. Die Motivation für diesen Messetag war bei allen fünf Branchen-Profis - BCA AG, blaudirekt GmbH & Co. KG, FondsKonzept AG, Jung, DMS & Cie. AG, VuV Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschlands e.V. - gleich: Im Vordergrund stand die Absicht, den unabhängigen Finanzdienstleistern einen umfassenden Marktplatz der Unterstützer anzubieten, der die Vielfalt der Branche widerspiegelt.

Die Veranstaltung war schon deshalb außergewöhnlich für die Finanzbranche, weil sich fünf unterschiedliche Partner zusammengetan hatten, um über Wettbewerbsgrenzen hinweg, unabhängigen Finanzdienstleistern in einem schwer überschaubaren Markt Orientierung zu geben. Die Mehrzahl der Vermittler nutzt das Angebot von Pools und Servicegesellschaften, um den komplexen Anforderungen der heutigen Zeit gerecht zu werden. Die neue Messe bildete mit 150 Ausstellern nicht nur die Vielfalt der Produktlandschaft ab, sondern stellte sämtliche Bedürfnisse eines Finanzdienstleisters in seinem Tagesgeschäft dar. Mit dem Konzept der Ein-Tages-Messe sparen Vermittler und Produkthanbieter Zeit und Geld und können zielgerichtet miteinander kommunizieren. Dieses Frühjahrs-Highlight soll jährlich fester Bestandteil im Terminkalender der Branche werden.

**Hans-Jürgen Bretzke**, Vorstand FondsKonzept AG, beurteilte die Messe als erstklassige Gelegenheit, Herausforderungen und Lösungen im unabhängigen Finanzvertrieb mit den Fachbesuchern auf einem hohen Niveau zu diskutieren. Das Thema Nummer eins sei derzeit der neue § 34 f GewO und die Ablösung des § 34c GewO. Mit der Neuregelung des Vermittlerrechts sowie umfangreichen Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten beginne im unabhängigen Finanzvertrieb ein neues Zeitalter. „Unsere These hierzu ist: Keine Angst vor dem 34f! Denn eine leistungsfähige Infrastruktur bei Systemen und beim Service wird im neuen Umfeld wichtiger denn je.“ Zu den Trends des Jahres 2012 zählte das Vorstandsmitglied eine voranschreitende Institutionalisierung des Fondsgeschäftes. Indikatoren seien ein zunehmender Rückzug von Fondsanbietern aus dem Retailmarkt und eine Konzentration auf das B2B-Geschäft. Dies führe in Verbindung mit der gesetzlichen Regulierung zu vermehrten Marktaustritten von zu kleinen und damit betriebswirtschaftlich unrentablen Einheiten im Fondsvertrieb.

**Lars Drückhammer**, Geschäftsführer blau direkt GmbH & Co. KG, unterstrich, dass die Zusammenarbeit für die Messe durch einen sehr offenen und konstruktiven Dialog aller Beteiligten geprägt war. Durch die gemeinsame Messe werde dem Stellenwert und der Bedeutung, die Pools inzwischen am deutschen Versicherungsmarkt haben, Rechnung getragen. „Der größte Teil der Makler arbeitet heute schon mit Pools zusammen und hat jetzt die Gelegenheit, sich gebündelt an einem Tag nicht nur über neue Produkte komprimiert zu informieren, sondern sich sehr kompakt über die verschiedenen Geschäftsmodelle der beteiligten Pools zu informieren“. Drückhammer stellte klar, dass das Thema „Pooltransparenz“ spätestens seit der letzten DKM in aller Munde sei. Insbesondere auf Seiten der Versicherungsgesellschaften möchte man wissen, mit wem man es bei den Pools zu tun habe. Dies sei ein grundsätzlich zulässiges Interesse und entspreche der Geschäftspolitik seit vielen Jahren. „Aber in unseren

Augen ist die Frage, mit welchem Pool man als Makler zusammenarbeitet für den einzelnen Makler noch viel überlebenswichtiger als für die Produktgeber“.

„Abwicklungskompetenz, Kundenverwaltungssoftware sowie Courtageabrechnungen für die Berater gehören heute zum Standardservice eines Pools. Wer der richtige Partner für den individuellen Geschäftserfolg ist und zusätzlichen Mehrwert für freie Berater liefert, erfährt man am besten durch den persönlichen Austausch mit den verschiedenen Anbietern aus der Poolbranche“, betonte **Dr. Sebastian Grabmaier**, Vorstand von Jung, DMS & Cie AG. Die neue Messe von Pools für Makler als gemeinsame Plattform werde daher nicht nur die Produktlandschaft abbilden, sondern transportiere sämtliche Bedürfnisse eines freien Maklers in seinem Tagesgeschäft. Der Informationsfluss gehe jedoch in beide Richtungen. Denn Makler seien die Pulsmesser des Finanzdienstleistungsmarktes. „Im gegenseitigen Erfahrungs- und Meinungsaustausch ist die POOLS&FINANCE auch eine ausgezeichnete Gelegenheit für die Pools, ihre Serviceleistungen auf den Bedarf und die Wünsche der Berater abzustimmen und damit zu optimieren“, so Grabmaier.

**Roland Roider**, Vorstand der BCA AG, bezeichnete das Jahr 2012 für die Vermittlerbranche als chancenreich. „Wir rechnen aufgrund der Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts mit einem enormen Qualifizierungs- und Qualitätsschub. Wenn Makler unter den gleichen Bedingungen wie Bankberater arbeiten müssen, hat nur der Finanzberater die größten Chancen, der das künftig auch leisten kann“. Dieser weise die erforderliche Sachkunde nach, habe die finanziellen und organisatorischen Mittel sowie einen starken Pool zur Seite oder er nutze zusätzlich die Möglichkeiten eines Haftungsdachs. Zu den aktuellen Themen gehöre nach Auffassung Roiders auch das Thema Beratungsvergütung. Die Diskussion werde in weiten Teilen an der Wirklichkeit vorbeigeführt. Wesentlich sei doch stets, welche Zielgruppe angesprochen werde. Er plädiere dafür, Provisions- und Honorarberatung nebeneinander herlaufen zu lassen. „Dann kann jeder Kunde selbst entscheiden, wie er beraten werden will. Er sollte wissen, dass Honorarberatung eine Form der Vergütung ist, die keineswegs auf dem Basar stattfindet“.

„Unabhängigkeit bedeutet für den freien Vermögensverwalter das Handeln nach bestem Wissen und Gewissen“, erklärte **Günter T. Schlösser**, Vorstandsvorsitzender des VuV Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschlands e.V. Das gewährleiste nicht nur eine hohe Qualität der Finanzdienstleistung, sondern sei die entscheidende Grundbedingung für Vertrauen. Die von den Mitgliedern aufgelegten Fonds könnten unter Performance-Aspekten gut mit dem Wettbewerb mithalten. Ein großes Manko sei aber nach wie vor die oftmals fehlende Vertriebsunterstützung. „So sind wir auf der POOLS & FINANCE mit einem Stand präsent, auf dem sich gerade unabhängige Vermittler über die Produkte der angeschlossenen Vermögensverwalter informieren können.“ Vermittler könnten bei deren Fonds noch wahre Perlen finden. Dem VuV gehören rund 220 Mitglieder an, die ein Gesamtvolumen von derzeit etwa 60 Milliarden Euro verwalteten. Damit sei die Hälfte der in Deutschland zugelassenen unabhängigen Finanzportfolio-Verwalter Mitglied im VuV.

Weitere Infos unter [www.poolsandfinance.de](http://www.poolsandfinance.de).

#### **Kontakt:**

Katharina Baumer  
Veranstaltungsmanagement POOLS & FINANCE  
Webseite: <http://www.poolsandfinance.de>

Tel.: 0921 / 75758 - 18

Fax: 0911 / 394400018

Mobil: 0176 / 175 75 879

E-Mail: [baumer@bbg-gruppe.de](mailto:baumer@bbg-gruppe.de)

