

PRESSESPIEGEL

08.06.2018 FONDSPROFESSIONELL ONLINE
„Welche Maklerpools Endkundengeschäft betreiben – und warum“
Autor/Verfasser: bm
<https://www.fondsprofessionell.de/news/vertrieb/headline/welche-maklerpools-endkundengeschaeft-betreiben-und-warum-144123/newsbild/3/>

„Welche Maklerpools Endkundengeschäft betreiben – und warum“

Mancher Finanzberater hat ein mulmiges Gefühl, wenn sein Maklerpool auch Endkunden betreut. Er will nicht, dass sein Dienstleister zugleich als Wettbewerber auftritt. Verständlich, doch ganz vermeiden lässt sich der Kontakt zum Verbraucher bald nicht mehr. Mifid II lässt grüßen.

"Wir sind ein reiner B2B-Dienstleister", betont auch Martin Steinmeyer, Vorstand des Hamburger Finanzdienstleisters Netfonds. "Wir haben keinerlei Interesse daran, Endkunden zu betreuen." Allerdings gibt es auch bei Netfonds einen kleinen unbetreuten Restbestand. "Einem Vermittler, der keine gültige Gewerbeerlaubnis mehr hat, bieten wir die Option an, ihn als ‚inaktiven Bestandsinhaber‘ zu führen. Dann erhält er weiterhin den Großteil der Vertriebsfolgeprovision für seinen Bestand, er darf aber kein Neugeschäft mehr tätigen." Und was passiert, wenn sich ein Kunde fragend an Netfonds wendet? "Dann verweisen wir ihn zurück an den früheren Makler, der ihm dann einen Kollegen mit gültiger 34f-Erlaubnis empfehlen sollte", sagt Steinmeyer. Wenn künftig eine Qualitätsverbesserung Voraussetzung dafür ist, Provisionen einbehalten zu dürfen, ist dieses Modell wohl nicht mehr möglich.

Wie Netfonds dann mit dem Thema umgeht, wollen Steinmeyer und seine Kollegen entscheiden, wenn die FinVermV vorliegt.

Das Thema ist ein Dauerbrenner: Darf ein B2B-Dienstleister im Becken seiner Kunden fischen? Gemünzt auf die Welt der freien Fondsvermittler heißt das: Ist es opportun, dass ein Maklerpool auch Endkunden betreut?

Immer wieder kommen Finanzberater mit der Frage auf die Redaktion zu, wie die sich die Pools an dieser Stelle positioniert haben. "Das wäre doch mal einen Artikel wert!", heißt es dann. Grund genug für FONDS professionell, sich einmal bei den größten Dienstleistern in diesem Segment umzuhören. Die Ergebnisse der kleinen Umfrage finden Sie in der Bildergalerie oben – einfach weiterklicken!

Auf der einen Seite des Spektrums finden sich Maklerpools, die ganz bewusst ein Endkundengeschäft aufbauen – das sie freilich nicht als Konkurrenzveranstaltung zu ihren Vermittlern sehen. Auf der anderen Seite stehen die Anbieter, die am liebsten gar nichts mit Endkunden zu tun hätten. Ganz vermeiden lässt sich dieser Kontakt jedoch nicht, beispielsweise wenn ein Berater verstirbt oder keinen Nachfolger für sein Geschäft findet.

Der Aufbau einer Endkundeneinheit scheint unumgänglich

Noch stellen sich manche Branchenvertreter auf den Standpunkt, sie könnten solche Bestände einfach liegenlassen. Bald wird das aber kaum mehr möglich sein – spätestens wenn die neue Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) gilt.

"Für KWG-Institute ist es seit Einführung der Mifid-Regeln nicht mehr möglich, Bestandsprovisionen zu vereinnahmen, ohne eine Gegenleistung in Form von qualitätsverbessernden Maßnahmen anzubieten", sagt Udo Brinkmöller, Partner der Düsseldorfer Kanzlei BMS Rechtsanwälte. "Ich gehe fest davon aus, dass dieser Grundsatz durch Mifid-II auch in die FinVermV übernommen wird.

Spätestens dann müssten auch Maklerpools eine Einheit aufbauen, die sich um Endkunden kümmert – andernfalls dürften sie keine Provisionen mehr für unbetreute Depots vereinnahmen." (bm)