



Udo Masrouki
Vorstand
FinanzNet Holding



Oliver Drewes
Geschäftsführer
Maxpool

(Makler-) Pools, die Gewinner des 34f?

Mit den neuen gesetzlichen Änderungen (Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts) will der Gesetzgeber den Anlegerschutz verbessern, dafür wird unter anderem eine bestimmte Qualifizierung der Vermittler vorausgesetzt und die Dokumentationspflicht erhöht. Diese und andere neue Regulierungen haben auch Auswirkungen auf Maklerpools.

Mit den neuen gesetzlichen Änderungen (Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts) will der Gesetzgeber den Anlegerschutz verbessern, dafür wird unter anderem eine bestimmte Qualifizierung der Vermittler vorausgesetzt und die Dokumentationspflicht erhöht. Diese und andere neue Regulierungen haben auch Auswirkungen auf Maklerpools. Welche das sein können, untersuchte EXXECNEWS im Gespräch mit zwei Führungspersönlichkeiten von Maklerpools: Udo W. Masrouki, Vorstand FinanzNet Holding, sowie Oliver Drewes, Geschäftsführer von Maxpool. Neben dem Gespräch haben wir weiteren Maklerpools einige Fragen vorgelegt.

Welche sind die Aufgaben eines modernen Maklerpools heute? „Pools haben sich verändert, vom Produktsammler zum Backoffice. Pools sind Partner des Vermittlers und müssen Mehr- und Serviceleistungen bieten, die dieser alleine nicht liefern kann. Unter anderem sind das: Qualifizierte Beratung für Berater, Fachabteilungen, die bei Kundenberatungen unterstützen, Produktlösungen liefern, Anregungen zur Kundenbetreuung geben und Verbandsarbeit leisten. Wir verstehen uns eher als Maklerverbund, nicht Maklerpool“, so Masrouki. „Maklerpools haben sich von einer Provisionsoptimierungsmaschine zum Partner entwickelt“, ergänzt Drewes. Diese Meinung entspricht auch weitestgehend der Meinung der befragten Pools (Allfinanztest.de, BCA, Netfonds). Das Thema Unabhängigkeit ist ein Punkt, bei dem bei den befragten Maklerpools Einigkeit herrscht: „Unabhängigkeit [...] ist ein wichtiges Kriterium, bei dem man heute stark aufgestellt sein

muss“, so Olaf Schürmann, Leiter Marketing, Netfonds. Auch Drewes und Masrouki sind sich bei dem Thema einig. Drewes: „Eine nennenswerte Beteiligung von Dritten führt immer zu Abhängigkeiten.“ Bei der Frage, ob ein Maklerpool ein Vertrieb sei, scheint es, als würden die Maklerpools eine betreuende oder helfende Funktion gegenüber dem Vermittler einnehmen: „Wir helfen unseren Vermittlern bei der Produktauswahl, er kann aber alles vertreiben. In manchen Fällen sprechen wir uns allerdings offen gegen Produkte oder Unternehmen aus. Zusätzlich entwickelten wir ein vereinfachtes Verfahren, um Makler für das Neugeschäft zu sperren, wenn unsere Sachbearbeiter den Eindruck haben, dass keine sachgerechte Beratung durch den Vermittler stattfindet“, beschreibt Drewes die Unterstützung der Vermittler bei Maxpool. Masrouki ergänzt: „Der Markt regelt sich selbst. Ein gutes Produkt setzt sich durch und wird durch die Makler im Pool vertrieben. Wir sind keine Produktauswahlpolizei.“

Der Vermittler besitzt bei den Pools also eine weitgehende Vertriebsfreiheit. Zur Zukunft des Maklerpools im sich gerade neu formierenden Finanzmarkt äußert sich Masrouki positiv und positioniert diese gegenüber den Haftungsdächern: „Haftungsdächer werden in der Regel von Pools angeboten. Meiner Auffassung nach wird die Produktauswahl bei Haftungsdächern allerdings zu sehr eingeschränkt. Welchen Sinn macht ein Haftungsdach, wenn ich nur noch zwischen vier Fonds wählen kann?“ Allerdings sieht er auch eine Reduktion am (Pool) Markt voraus: „Der kleine, nicht spezialisierte Pool wird verschwinden. Es werden sich zwei drei große „Allrounderpools“

etablieren. Wir als mittelgroßer Pool müssen uns qualitativ davon absetzen.“ Drewes zur Zukunft der Maklerpools: „Der kleine mittelständische Maklerbetrieb wird es zukünftig schwer haben. Ab einer gewissen Spezialisierung und Größe einer Vermittlergruppe ist es möglich, eigenständig zu arbeiten. Nicht jeder Makler braucht zwingend einen, aber der Trend geht zu Pools.“

Die gesetzlichen Rahmenbedingungen sind der Grund für die zunehmende Bedeutung von Maklerpools. Im Gegensatz zu Haftungsdächern bieten sie dem Makler eine größere Handlungsfreiheit in der Beratung und unterstützen ihn bei seinen Dokumentationspflichten. Der Pool haftet aber im Gegensatz zum Haftungsdach nicht für Falschberatung. (MV/DJ) ♦