

Deutsche Finance Group Solution als Kompetenzplattform

Die Deutsche Finance Group agierte in der Vergangenheit sehr erfolgreich mit zwei Vertriebsgesellschaften, zum einen mit der Deutsche Finance Consulting GmbH, fokussiert auf Finanzanlagenvermittler nach § 34f Abs. 2 GewO und zum anderen mit dem Finanzdienstleistungsinstitut Deutsche Finance Advisors GmbH, fokussiert auf Marktteilnehmer aus der Finanzbranche, die ihren Handlungsrahmen im Kapitalanlagebereich gegenüber ihren Kunden – ohne eine eigene Zulassung beantragen zu müssen – erweitern wollten. Theodor Randelshofer, Vorsitzender der Geschäftsführung Deutsche Finance Solution, erklärt die neue Kompetenzplattform.



Herr Randelshofer, Sie waren in der Vergangenheit mit beiden Vertriebsgesellschaften sehr erfolgreich im Markt tätig, warum haben Sie jetzt eine Kompetenzplattform mit Namen Solution gegründet?

Randelshofer » Auf den Punkt gebracht: Der Finanzdienstleistungsmarkt erlebt seit Jahren enorme Veränderungen und wir passen uns diesen Veränderungen an, um davon zu partizipieren. Kein Markt passt sich einem Unternehmen an, ein Unternehmen muss sich dem Markt anpassen. Die Solution ist ein strategischer Zusammenschluss von beiden Gesellschaften mit einem damit verbundenen Namenswechsel, um auf diese Marktveränderungen frühzeitig zu reagieren.

Welche Veränderungen sehen Sie speziell?

Randelshofer » Wir sehen Veränderungen speziell im Bereich der Beratung und Vermittlung, ausgelöst durch die anhaltende Regulierung, Digitalisierung und Niedrigzinsphase, die sich auch unmittelbar auf die Produktlandschaften auswirkt. Es wird in einigen Jahren nichts mehr so sein, wie es heute ist. Alle Marktteilnehmer aus dem Produkt- und Vertriebsbereich müssen jetzt umdenken – wir auch! Nehmen wir das aktuelle Regulierungsthema, dass Vermittler, die mit einer Erlaubnis nach § 34f Gewerbeordnung Finanzanlagen vermitteln, nicht mehr von den IHKs und örtlichen

» Der Finanzdienstleistungsmarkt erlebt seit Jahren enorme Veränderungen, und wir passen uns diesen Veränderungen an. «

Gewerbeämtern, sondern zukünftig von der BaFin beaufsichtigt werden sollen. Das wird mit Sicherheit für viele Finanzanlagenvermittler einen erheblichen finanziellen und bürokratischen Mehraufwand darstellen, den einige nicht erfüllen wollen, und andere auch nicht erfüllen können. Das schafft wiederum viele Unsicherheiten in einer Branche, die schon seit vielen Jahren nicht zur Ruhe kommt und mittlerweile an einem enormen Vermittlerschwund leidet – ganz zu schweigen von den gleichzeitigen Nachwuchsproblemen. Im Zentrum der Regulierung steht aktuell auch noch die Frage, was die noch zu erwartende neue FinVermV mit sich bringt. Sie wird bestimmen, inwiefern die Regeln der Finanzrichtlinie MiFID II für sie gelten, die seit dem 03.01.2018 in Kraft getreten ist. Sollte dies der Fall sein, werden noch weitere neue bürokratische Hürden und Herausforderungen auf die Vermittler zukommen.

Auch die Versicherungsbranche erlebt noch nie dagewesene Veränderungen. In einer Studie von Oliver Wyman mit dem Titel „Versicherung 2025“ steht: „Die Versicherungsindustrie wird auch 2025 ihre volkswirtschaftliche Kernfunktion erfüllen: Absicherung von Risiken für Privatpersonen und Unternehmen. Doch die Geschäftsmodelle zur Erbringung dieser Kernfunktion müssen sich deutlich verändern. Dies gilt für alle Bereiche der traditionellen Wertschöpfungskette von Produkten und Vertrieb über Betriebs- und Schadenfunktionen bis hin zum Finanz- und Risikomanagement. Traditionelle Vermittlermodelle sind unter den Verlierern: Verändertes Kundenverhalten und verschärfte regulatorische Vorgaben zur Vertriebsvergütung sorgen dafür, dass von den rund 245.000 traditionellen Vermittlern und Maklern im Jahr 2014 bis 2025 rund

100.000 aus dem Markt ausscheiden. Sie werden zunehmend von Direktkanälen, unabhängigen Drittvertrieben und neuen Plattformen verdrängt.“

Herr Randelshofer, wie wollen Sie von solchen Veränderungen partizipieren?

Randelshofer » Es geht uns dabei um „Fokussierung“ und „Kompetenz“ auf eine spezielle Marktveränderung, die mehr Bedarf als Angebot beinhaltet. Die Deutschen besitzen 6,2 Bio. Euro an Geldvermögen. Davon liegen über 2,5 Bio. Euro fast unverzinst auf Sparsbüchern oder Tagesgeldkonten und sind zusätzlich einer steigenden Inflation ausgesetzt. Viele Privatanleger wollen diesen Zustand nicht mehr hinnehmen und suchen nach alternativen Anlagestrategien mit einem ausgewogenen Risiko- und Renditeprofil. Es gibt einen noch nie dagewesenen Bedarf an Kapital, das Rendite sucht, und gleichzeitig ein enormes Potenzial für Kapitalanlageberater, die in der Lage sind, durch innovative Produkte und Fachkompetenz zu beraten. Genau da werden wir mit der Deutsche Finance Solution unseren Vertriebspartnern Lösungen im Bereich Fachkompetenz, Kapitalanlage und Kapitalanlagevermittlung bieten. Im Zentrum dabei stehen ausschließlich Produkte und Dienstleistungen der Deutsche Finance Group. Unsere Vertriebspartner erhalten Zugang zu unserer neuen Akademie, die ein Fachkompetenz-Intranet mit Produktvideos und Dokumenten sowie spezielle Seminare rund um die Themen Märkte, Kapitalanlagen und Investmentstrategien beinhaltet. Über unser Finanzdienstleistungsinstitut und Haftungsdach bieten wir unseren Vertriebspartnern darüber hinaus eine uneingeschränkte Haftungssicherheit bei der Anlagevermittlung im Privatkundengeschäft.

Herr Randelshofer, welche Zielgruppe sprechen Sie speziell mit Ihrem Haftungsdach an?

Randelshofer » Unsere Vertriebspartner mit einer Zulassung nach § 34f Abs. 2 GewO können wie gewohnt über eine direkte Vertriebsvereinbarung mit der Solution zusammenarbeiten. Die Zielgruppe speziell im Haftungsdach sind Versicherungsvertriebe und Makler, die nach heutiger Rechtsprechung keine Kapitalanlagevermittlung gegenüber ihren Kunden anbieten können, aber eine der wichtigsten Fragen unserer Zeit „Mit welcher Anlagestrategie erhalten Privatanleger planbare und kalkulierbare Renditen?“ beantworten möchten. Wir bieten nicht nur die Antwort auf Ebene der Kapitalanlage, was die Rendite betrifft, sondern auch auf eine Option für eine haftungsfreie Vermittlung von innovativen Rendite-Produkten. Um nochmal auf Ihre Anfangsfrage zurückzukommen, wir haben unsere Vertriebsgesellschaften Consulting und Advisors strategisch zusammengeführt, um unseren Vertriebspartnern eine einheitliche und starke „Lösung“ rund um das Thema Kapitalanlage zu bieten. Dabei geht es uns um Fokussierung, Kompetenz und eine starke Marktpositionierung mit dem Namen „Solution“, die wir im Übrigen am 21.05.19 auf unserem Vertriebskongress in der BMW-Welt in München mit über 500 geladenen Gästen präsentieren werden.



DEUTSCHE FINANCE GROUP

Kontakt

Deutsche Finance Group
Leopoldstraße 156
80804 München
Tel. 089 / 64 95 63 - 0
Fax 089 / 64 95 63 - 10
kontakt@deutsche-finance.de
www.deutsche-finance-group.de