

Die Teilnehmer an der Diskussionsrunde (von links): **Franz-Josef Rosemeyer**, A.S.I., Vertriebsexperte **Stephan Scharfenorth**, **Andreas Tissen**, Südfinanz, **Werner Germund**, QFS, und **Malte André Hartweg**, dima24.de.

FinanzService.TV

Power-Talk in lockerer Runde



Die **Hamburger Gespräche** bieten Finanzdienstleistern **Experten-Know-how zu aktuellen Themen**. FinanzService.TV ist mit der Kamera dabei.

Der geschlossene Fonds hat sich vom Schmuttelkind der Finanzbranche zu einem absolut anerkannten Finanzierungsinstrument entwickelt. Mit dieser These beginnt Vertriebsexperte **Stephan Scharfenorth** das erste der „Hamburger Gespräche“ im CASH-Verlagshaus. Gemeinsam mit Dr. **Dieter E. Jansen**, Herausgeber des **Cash**-Magazins, leitet er die Diskussion zum Thema „Der Vertrieb geschlossener Fonds im Wandel – Qualitätssicherung und Haftungsbegrenzung im Fokus.“



„Die Fonds brauchen bessere Transparenz“
Werner Germund, QFS

Vier Vertriebschefs sind der Einladung gefolgt und stellen sich der Diskussion, da von der Qualifizierung der Branche nicht zuletzt auch der Fondsvermittler direkt betroffen ist.

Scharfenorth fragt: „Ist der geschlossene Fonds für die Altersvorsorge geeignet?“ **Franz-Josef Rosemeyer**, Vorstand der A.S.I. Wirtschaftsberatung AG aus Münster: „Dies ist in der Branche umstritten. Andere Produkte, zum Beispiel fondsgebundene Lebensversicherungen, scheinen für diesen Zweck besser geeignet.“ Er fasst zusammen: „Der geschlossene Fonds kann eingeschränkt zur Altersvorsorge dienen, ist aber lediglich als ergänzendes Produkt einzustufen.“

Altersvorsorge mit Fonds?

Anders sieht es dima24.de-Geschäftsführer **Malte André Hartweg** aus Unterföhring: „Der langfristige Anlagehorizont, ausreichend Liquidität und ein gewisses Basis-Know-how beim Anleger sind relevant, um auch einen geschlossenen Fonds als Altersvorsorgeprodukt anbieten zu können.“ Seines Erachtens muss innerhalb der Angebotspalette differenziert werden: „Bei

Immobilien kann sich der Anleger auf die Prospektkalkulation stützen, während dies bei einem Private-Equity-Fonds* aufgrund des Fehlens einer Prognoserechnung kaum möglich ist.“

Werner Germund, Vorstand der Qualit Financial Services AG (QFS) aus Bottrop, betont: „Es ist schwierig, geschlossene Fonds für die Altersvorsorge einzusetzen, weil viele Produkte nicht



„Die Erfahrung des Initiators entscheidet“
Franz-Josef Rosemeyer, A.S.I.

transparent sind.“ Aus diesem Grund betont er, dass Initiatoren für mehr Dokumentation sorgen müssen, damit Kunden und Vermittler aufgeklärt sind.

Auch für **Andreas Tissen**, Vertriebsdirektor der Südfinanz AG aus Regensburg, ist Transparenz das wesentliche Kriterium: „Falls die nicht gegeben ist, darf der geschlossene Fonds tatsächlich nur als Beimischung angeboten werden.“ Gesprächsleiter Scharfenorth bringt einen neuen Aspekt ins Spiel:

Fotos (6): Dieter E. Jansen

* Dieser Begriff wird auf Seite 143 erklärt



„Geschlossene Fonds als Einsteiger-Produkt?“

Stephan Scharfenorth, Vertriebsexperte

„Kann man Einsteigern im Vertrieb das komplexe Produkt geschlossener Fonds überhaupt an die Hand geben oder werden dafür besondere Kenntnisse benötigt?“ QFS-Vorstand Germund meint: „Der geschlossene Fonds muss keinem elitären Kreis von besonders geschulten und erfahrenen Vermittlern vorbehalten sein.“

Spezielle Fortbildung nötig

Südfinanz bietet zur Lösung des Problems spezielle Fortbildungen an: Der Berater muss zunächst Qualifikationsprüfungen ablegen, erst dann darf er in die Vermittlung gehen.

Bei dima24.de wiederum prüft ein Analyseteam die Produkte, bevor sie vertrieben werden. „Nach der Prüfung kann jeder Berater die Eckdaten des Fonds mit den Bedürfnissen eines Kun-



„Beratung nur mit Qualifikationsnachweis“

Andreas Tissen, Südfinanz

den abgleichen – und dafür braucht es keine Spezialausbildung“, argumentiert Hartwig.

Auch A.S.I. hat ein unternehmensinternes Prüfraster entwickelt. Anhand einer Checkliste werden nicht geeignete Fondsprodukte ausgesiebt. Allerdings: „Ohne zusätzliche interne Ausbildung dürfen unsere Vermittler das Produkt nicht verkaufen“, unterstreicht Vorstand Rosemeyer.

So groß die Unterschiede sind, in einem ist sich die Runde einig: Für alle Beteiligten ist nicht nur die quantitative Bewertung anhand der Rahmendaten eines Fonds von entscheidender Bedeutung. Für A.S.I.-Chef Rosemeyer steht neben moderaten Weichkosten vor allem die Erfahrung des Initiators bei der Auswahl eines Produktes im Vordergrund. Hartwig von dima24.de



„Auch Newcomer brauchen eine Chance“

Malte André Hartwig, dima24.de

macht seine Auswahl allerdings nicht allein davon abhängig, ob eine Leistungsbilanz vorliegt: „Wir geben Newcomern eine Chance. Ihre Produkte können unseres Erachtens genauso gut sein wie die von etablierten Playern.“

Neue Technologien im Visier

Für QFS-Vorstand Werner Germund kommen darüber hinaus Fonds, die auf neue Märkte setzen, in die engere Wahl: „Besonders attraktiv sind innovative Technologien, die dem Zeitgeist entsprechen, aber langfristig im Fokus der Öffentlichkeit stehen.“ Rosemeyer sekundiert: „In diesem Zusammenhang ist zum Beispiel der Bereich erneuerbare Energien attraktiv.“ gro

Das ganze Gespräch sehen Sie unter www.finanzservice.tv.

INTERVIEW

„Beratungsprotokoll? Nein danke!“

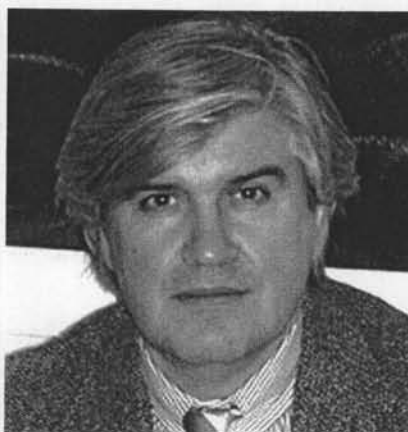
In einem Interview im Rahmen der **Hamburger Gespräche** vermittelt Rechtsanwalt **Werner Klumpe** überraschende Einschätzungen zu wichtigen Haftungsfragen für Vermittler.

Cash: Gibt es funktionierende Beratungsprotokolle?

Klumpe: Nein. Ich warne sogar vor Beratungsprotokollen.

Cash: Warum?

Klumpe: Meiner Ansicht nach potenziert ein Beratungsprotokoll das Haftungsrisiko für den Vermittler. Es liefert eher die Nachweise für Beratungsfehler und einen eingegangenen Beratungsvertrag als dass es den Berater schützt. Deshalb lieber kein Beratungsprotokoll.



Werner Klumpe, Klumpe, Schroeder & Partner

Cash: Für was haftet der Vermittler?

Klumpe: Der Anleger ist vollständig, richtig und klar in einem Prospekt über ein Produkt aufzuklären. Darin liegt das

Problem. Der Vertriebler haftet auch für Tatsachen, die er in dem Verkaufsgespräch nicht angesprochen hat.

Cash: Was soll ein Berater Ihrer Meinung nach also tun?

Klumpe: Einen schriftlichen Beratungsvertrag mit dem Anleger abschließen. Damit besteht die Chance, dass sich der Berater seinen Tätigkeitsbereich definieren kann und so die mögliche Haftungsposition selbst bestimmt wird.

Cash: Wie sieht es mit Haftungs-Freizzeichnungsklauseln aus? Halten sie im Streitfall?

Klumpe: Dies ist im Einzelfall zu prüfen – das hat der Bundesgerichtshof mehrfach betont. Sobald man sich im Bereich der Kardinalspflichten bewegt, gibt es keinen generellen Ausschluss. Ansonsten sind allerdings wichtige Gestaltungsmöglichkeiten gegeben.

Weitere Fragen waren: **Haftet der Vermittler bei Verwendung falscher Ratingvorgaben?** Wie relevant sind **Prospekte von Zweitmarktprodukten** für Vermittler? Rechtsanwalt Klumpe gibt Antworten unter www.finanzservice.tv.