

Dienstleistungen für Vermögensverwalter

„WIR SEHEN DAS THEMA VERMÖGENSVERWALTUNG WEITERHIN IM AUFWIND“

Fragen an Martin Eberhard, Marketingvorstand der FondsKonzept AG, Infrastrukturdienstleister für Financial Professionals. FondsKonzept AG

Die FondsKonzept AG, Infrastrukturdienstleister für Finanzberater und Vertriebe sowie Banken, Haftungsdächer und Vermögensverwalter, ist im zweiten Halbjahr 2019 mit dem Tochterunternehmen WealthKonzept Vermögensverwaltung GmbH in den Markt gegangen. Damit wurden wichtige strategische Weichen für 2020 gestellt. Hierzu gehört unter anderem die Ausweitung des Dienstleistungsangebotes für Vermögensverwalter. Martin Eberhard, Marketingvorstand der FondsKonzept AG, erläutert die Hintergründe und welchen Mehrwert speziell Vermögensverwalter von FondsKonzept künftig erwarten können.

Die FondsKonzept AG ist seit 20 Jahren als Servicedienstleister für Finanzmakler am Markt und dabei vor allem aus dem Segment der offenen Publikumsfonds bekannt. Was hat Sie dazu bewogen, mit der WealthKonzept Vermögensverwaltung auch im Asset Management aktiv zu werden?

Martin Eberhard: Wir administrieren neben Maklern mit einer Zulassung nach § 34 c, d, f und h der Gewerbeordnung (GewO) seit vielen Jahren auch Finanzvertriebe, Banken, Versicherungen, Haftungsdächer und Vermögensverwalter. Hintergrund ist die hohe Flexibilität des Maklerservicecenters als eines der marktältesten digitalen Verwaltungsprogramme für die Administration aller Geschäftsvorfälle. Zudem sehen wir das Thema Vermögensverwaltung weiterhin im Aufwind, da die Nachfrage nach strukturierten und aufeinander abgestimmten Gesamtkonzepten im Anlagesegment zunimmt. Ein weiterer Grund ist die möglicherweise bevorstehende Aufsicht der bisherigen Finanzanlagenvermittler nach § 34f GewO durch die BaFin und nicht mehr durch die Gewerbeämter- oder Industrie- und Handelskammern. Hier findet offenbar ein Paradigmenwechsel statt.

Welchen Mehrwert können Vermögensverwalter von dieser Konstellation erwarten?

Martin Eberhard: Mit der WealthKonzept, die ja ein Gemeinschaftsunternehmen mit der SDF Süddeutsche Family Office



Martin Eberhard ist Marketingvorstand der FondsKonzept AG

ist, bündeln wir weiteres Know-how innerhalb des FondsKonzept Konzerns in einem nach dem Kreditwesengesetz (KWG) lizenzierten Institut. Dies ergänzt sich sehr gut mit der bestehenden Haftungsdachlizenz der FinanzAdmin Wertpapierdienstleistungen GmbH, die als 100-prozentiges Tochterunternehmen ebenfalls zum FondsKonzept Konzern gehört und in Österreich ansässig ist. Mit dieser Konstellation haben wir sowohl die Möglichkeit, die digital-administrative Seite vollständig zu Gunsten der oben genannten Zielgruppen zu bedienen als auch das Feld der Produktauflegung zu bespielen. Ein Beispiel ist die Auflegung von Strategiedepots im Rahmen der Maklerrente, wenn Finanzmakler ihr Unternehmen an einen Nachfolger übergeben und den Kaufpreis über ein monatliches Einkommen verrenten möchten.

Wie sehen Sie das Thema der voranschreitenden Digitalisierung der Vermögensverwaltung aus Beratersicht?

Martin Eberhard: Vermögensverwaltung ist heute unabhängig vom pro Kunde angelegten Volumen ohne digitale Strukturen

nicht mehr darstellbar. Die Ansprüche der Kunden in puncto Transparenz und Informationsbedürfnis zu ihren Anlagen steigen und betreffen wie die regulatorischen Anforderungen die gesamte Wertschöpfungskette. Dies gilt für den Vertrieb von Strategiedepots und für einzelne Investmentfonds. Bei den Letzteren haben die finale Verabschiedung der Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) Ende September dazu beigetragen, dass sich beide Produktkategorien einander angleichen und beim Beratungs- und Regulierungsaufwand vom Gesetzgeber nahezu gleichgestellt wurden.

Wie wirken sich digitale Strukturen auf den Vertrieb von Anlageprodukten aus und was verändern sie beim Anleger?

Martin Eberhard: Kunden erwarten heute uneingeschränkte Transparenz und Depoteinsichten, die den aktuellen Stand der Märkte in Echtzeit auch in ihren Depots widerspiegeln. Über die vielfältigen Möglichkeiten einer App und der Finance Cloud bekommt der Kunde einen neuen Zugang zu seinen Finanzanlagen, bei dem das eher nüchterne Thema emotional aufgeladen wird. Dies eröffnet dem Berater neue Möglichkeiten, mit dem Kunden zu kommunizieren und ihn über direkte Reaktionen auf aktuelle Marktlagen und Ereignisse – beispielsweise über Push-Nachrichten auf sein Smartphone – noch enger zu binden und so die Geschäftsbeziehung proaktiv auszubauen.

Welchen Mehrwert bietet die Software des Servicecenters speziell für Vermögensverwalter?

Martin Eberhard: Wir haben unsere digitale Infrastruktur in diesem Jahr mit den beiden Bausteinen Finance-Cloud und Finance-App erweitert. Der Kundenzugang arbeitet dabei mit einem personalisierten Dashboard zur kompletten Vertrags- und Vermögensübersicht und bietet neben einem Dokumentenarchiv multibankfähige Schnittstellen zu allen relevanten Produktpartnern – ein zentrales Tool, auf das es nicht zuletzt in der Vermögensverwaltung ankommt. Der Kunde wird bereits beim ersten Onboarding in alle Vorgänge eingebunden, sodass sowohl die Vorgaben nach MiFID II bzw. FinVermV als auch nach dem Datenschutz der DSGVO erfüllt werden.

Stichwort MiFID II: Finanzanlagenvermittlung und Vermögensverwaltung laufen bis dato regulatorisch und aufsichtsrechtlich immer getrennt...

Martin Eberhard: Dies ist mit der Umsetzung der FinVermV anders geworden und davon profitieren wir als FondsKonzept.



Hier kommt uns unsere 20-jährige Markterfahrung zugute, da wir mit der Entwicklung des Maklerservicecenters als administrative Plattform für das Backoffice von Finanzmaklern von Anfang an auf digitale Strukturen gesetzt haben. Bereits lange vor Einführung der FinVermV in der Finanzanlagenvermittlung haben wir sämtliche Prozesse an die MiFID II-Vorgaben angepasst. So wurden Kundeninformationen, Risikoabgleiche, Zielmarktparameter, Geeignetheitsprüfungen und Telefonaufzeichnungen in die Software integriert. Die Tatsache, dass zwischen KWG-lizenzierten Anbietern und Finanzanlagenvermittlern keine nennenswerten regulatorischen Unterschiede mehr bestehen, eröffnet uns am Markt vielfältige neue Möglichkeiten bei unseren Zielgruppen mit skalierbaren Funktionen.

ÜBER DIE FONDSKONZEPT AG

Der FondsKonzept Konzern zählt zu den führenden Dienstleistern und Serviceprovidern für deutsche und österreichische Professionals der Finanzdienstleistungsbranche. 1999 als FondsKonzept Service GmbH gegründet und bis heute als Maklerverbund aufgebaut, gehören sowohl Finanz- und Versicherungsmakler mit einer Zulassung nach § 34 c, d, f und h der Gewerbeordnung (GewO) als auch Vertriebe, Vermögensverwalter, Banken, Versicherungen und Haftungsdächer zu den Kunden. Kernkompetenz ist die Bereitstellung von digitaler Architektur für die Steuerung von Geschäftsprozessen entlang der gesamten Wertschöpfungskette über die All-in-One-Systeme Maklerservicecenter und Finance Cloud.

Unter dem Dach der FondsKonzept AG mit Sitz in Illertissen sind die FondsKonzept Investmentmakler GmbH, das österreichische Haftungsdach FinanzAdmin Wertpapierdienstleistungen GmbH, die FondsKonzept Assekuranzmakler und FondsKonzept Mehrfachagenten GmbH, die WealthKonzept Vermögensverwaltung GmbH sowie die Sosnowski Computersysteme GmbH als Tochtergesellschaften angesiedelt.

Bei einer Eigenkapitalquote von 32 Prozent und Umsatzerlösen in Höhe von 71,9 Mio. Euro erzielte FondsKonzept 2018 einen Konzernjahresüberschuss von 1,9 Mio. Euro und verwaltete zum 30. November 2019 10,7 Mrd. Euro Bestandsvolumen.