

## Lebenswerk = Rentenwerk?

**Wie herrlich waren die Zeiten, als Vertrieb noch Vertrieb war. Ein paar Prospekte, ein Stapel Anträge und ab ging die Post. Ja, eine Erlaubnis hat man auch „damals“ gebraucht, aber die war vergleichsweise einfach zu erhalten und wurde gegen eine Gebührenzahlung meist rasch erteilt. Wir alle wissen: Diese Zeiten sind längst vorbei und nur diejenigen, die sich gemeinsam mit der Zeit gewandelt haben, sind heute noch erfolgreich tätig.**

Zwischenzeitlich haben sich die Anforderungen wieder und wieder verschärft, und die einfache Lust, gepaart mit Interesse für die Geldanlage, reicht nicht mehr aus, um erfolgreich Fondsanlagen zu vermitteln. Spätestens mit der Einführung der Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) im Jahr 2013 galten erstmals Regeln, die man nicht einfach vom Tisch wischen konnte und die alle Vermittler vor neue Herausforderungen stellten.

Bereits damals hat sich die Zahl der freien Vermittler von seinerzeit geschätzten über 200.000 auf ein Viertel reduziert.

Momentan scheint man sich bei der ESMA (Europäische Markt- und Aufsichtsbehörde) über kommende Schritte noch uneins. Sicher scheint nur, dass die Diskussionen innerhalb Deutschlands dazu geführt haben dürften, dass eine Verschiebung der Aufsicht von den IHKs hin zur BaFin vertagt wurde und damit auch eine möglicherweise einhergehende Verschärfung der Bestimmungen zur Prüfung, auf jeden Fall jedoch deren Verteuerung auf 1.000 € und mehr pro Jahr. Aufgeschoben ist aber in diesem Fall leider nicht aufgehoben.

Eine Umfrage von Vermittlern aus Dezember 2019 durch den AfW (Bundesverband Finanzdienstleistungen e.V.) zeigte, dass man einen Rückgang der derzeit rund 37.000 Vermittler (§ 34f) um knapp 50 % erwarten darf. Der Grund scheint immer der Gleiche: Kosten im Vergleich zu Aufwand und Ertrag.

Angesichts dieser Veränderungen fragen sich viele Vermittler, wie sie künftig diesen Teil ihres Lebenswerks aufrechterhalten sollen. Könnten sie gar ohne Verkauf und Aufgabe der Kunden die Voraussetzungen erfüllen, weiter Einkommen zu generieren? Dafür gibt es Lösungen, die im persönlichen Gespräch erarbeitet werden können. Denn schließlich ist jeder Kunde bzw. Kundenstamm und jede/r Vermittler/in anders. Es gibt keinen Standard, es überwiegen stattdessen individuelle Vorstellungen.

Dabei wägen viele die Optionen „Verkauf“ und „Weiter so“ ab. Aber wie funktioniert das „Weiter – so“? oder was bestimmt den Wert eines Bestandes von Kunden, die in Fonds investiert sind? Soviel sei vorab verraten: Der Preis eines Bestandes richtet sich nach sehr vielen Faktoren und kann oft nicht mit dem Wunschverkaufspreis mithalten.

Die Kundenstruktur ist ein sehr wichtiger Faktor. Dabei spielen Anzahl (Stichwort Streuung der Assets) eine große Rolle, die Verteilung der Assets auf die Kunden-Cluster und deren Struktur. Handelt es sich um neue oder langjährige Kunden? Wie reagieren die Kunden auf den Wechsel eines Ansprechpartners? In welchem Lebens- und/oder Alterssegment bewegen sich die Cluster? Ist der Berater mit den Kunden eng verbunden oder handelt es sich um eine reine Vermittlungstätigkeit ohne Bindung? Gibt es rechtliche Hinderungsgründe, die einem Verkauf entgegenstehen?

All diese und weitere Faktoren haben einen Einfluss auf den tatsächlichen Wert eines Bestandes. Was also tun, wenn nach sorgfältiger Analyse ein Kaufpreis ermittelt wird, der für den Verkäufer



inakzeptabel ist? Die Zeiten, wo an „jeder Ecke jeder Preis“ bezahlt wird, sind vorbei. Das drohende Damoklesschwert der Regulierung macht es ebenfalls nicht leichter.

Es gibt Alternativen. Zugegeben, diese sind komplex und bedürfen ebenfalls einer genauen Auseinandersetzung mit der Materie, den handelnden Personen und Kunden, aber es gibt sie.

Lassen Sie uns unverbindlich miteinander sprechen, wenn Sie auch vor diesem Problem stehen. Eine gute, gemeinsame Strategie und vertragliche Einigkeit können helfen, eine gute Lösung zu finden.

Ihr

**Dolphinvest-Team**

E-Mail: [vertrieb@dolphinvest.eu](mailto:vertrieb@dolphinvest.eu)

Tel.: +49 69 33 99 78 10

**Disclaimer:** Dieses Dokument dient ausschließlich Informationszwecken und kann eine individuelle Anlageberatung nicht ersetzen. Dieses Dokument stellt keine Werbung von Wertpapierdienstleistungen oder Produkten, keine Wertpapieranalyse und keine Kaufs- und Verkaufsempfehlung dar. Die Daten, Kommentare und Analysen in diesem Dokument geben die Meinung von Dolphinvest Consulting GmbH zu Märkten und ihren Trends wieder. Dabei stützt sich Dolphinvest Consulting GmbH auf seine eigene Expertise, Wirtschaftsanalysen und Informationen, die zu diesem Zeitpunkt zur Verfügung standen. Die in diesem Dokument gemachten Angaben stellen in keiner Weise ein Versprechen oder eine Garantie von Dolphinvest Consulting GmbH dar. Jedes Investment beinhaltet spezifische Risiken. Alle potenziellen Anleger müssen vorbereitende Maßnahmen ergreifen und eine fachkundige Beratung einholen, um sich unabhängig von Dolphinvest Consulting GmbH eine eigene Meinung über die Eignung einer solchen Anlage hinsichtlich ihrer Vermögenslage zu bilden. Sofern Aussagen über Marktentwicklungen, Renditen oder Kursgewinne getätigt werden, stellen diese lediglich Prognosen dar, für deren Eintritt keine Haftung übernommen wird. Insbesondere sind frühere Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Dolphinvest Consulting GmbH, Schwindstraße 10, 60325 Frankfurt am Main. Stand: 03/2020.