

PERSONEN

fondstelegramm-Interview: Hubertus Blei, Geschäftsführer bei ProfiFonds24 GmbH & Co. KG

Online-Plattformen: Nischensegment oder neuer Vertriebshighflyer?

31.01.2007 **fondstelegramm:** Herr Blei, Sie betreiben die Online Plattform www.prolifonds24.de. Können Sie kurz die Funktionsweise erklären?

Hubertus Blei: Auf unserer Plattform kann sich der potentielle Anleger selbstständig umfassend über den Markt der geschlossenen Fonds und die aktuellen Fondsangebote informieren und auf dieser Basis seine persönliche Auswahl treffen. Anschließend fordert er per E-Mail-Formular die entsprechenden Prospekt- und Beitrittsunterlagen sowie seine persönlichen Abwicklungskonditionen an. Dem registrierten Nutzer stehen sämtliche Unterlagen, im Rahmen der von uns kostenlos zur Verfügung gestellten professionellen Fondsdatenbank INVESTOR-DATABASE, auch als pdf-Datei zur Verfügung. Bei Interesse an unserem Angebot sendet der Kunde dann die Beitrittsunterlagen an uns. Wir erledigen dann alles Weitere.

fondstelegramm: Ihr Motto lautet „von Profis für Profis“. Ist Ihrer Meinung nach daher der Aspekt Beratung von untergeordneter Bedeutung?

Hubertus Blei: Was versteht denn der private Kapitalanleger tatsächlich unter dem Begriff Beratung? Genau zu dieser Frage gab es wiederholt Erhebungen in Branchen-Publikationen. Das Ergebnis war immer ähnlich. Erfahrene Anleger nutzen am liebsten unabhängige und objektive Informationen für ihre Anlageentscheidung und lassen sich von niemandem beraten oder trefender ausgedrückt beeinflussen. Genau das ist der Anspruch unserer Plattform. Der Anleger findet dort vielfältige Informationen, auf deren Basis er meiner Meinung nach eine fundierte und unbeeinflusste Anlageentscheidung im Bereich geschlossener Fonds treffen kann. Dies bestätigt auch das Feedback unserer Kunden.

fondstelegramm: Wie klären Sie Anleger online über die Risiken auf? Fehlende Beraterleistung kann inzwischen ja gravierende rechtliche Folgen haben.

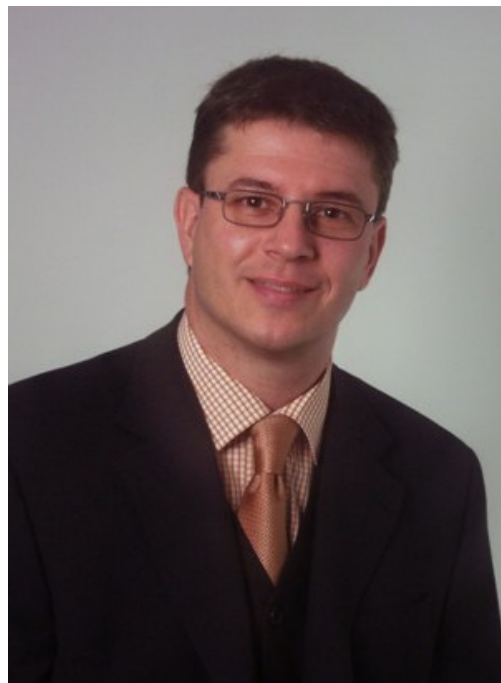
Hubertus Blei: Auf unserer Plattform, in den AGBs, den Online-Anfrage-Formularen und unserer Zusatzklärung, die jeder Kunde bei Zeichnung unterschreiben muss, weisen wir explizit darauf hin, dass wir aus Neutralitäts- und Objektivitätsgründen keinerlei individuelle und an den persönlichen Verhältnissen des Kunden ausgerichtete Beratungsleistung erbringen. Daher sehen wir uns diesbezüglich auf der sicheren Seite. Gleichzeitig weisen wir den potentiellen Zeichner darauf hin, dass das genaue Lesen der Risikohinweise in den Prospekten zwingend notwendig für eine fundierte Entscheidungsfindung ist.

fondstelegramm: Wie sieht Ihre Zielgruppe aus? Welches Volumen wird gehandelt?

Hubertus Blei: Der typische ProfiFonds24-Kunde ist der erfahrene Privatanleger, der seine Anlageentscheidungen auf Basis erreichbarer, objektiver und aktueller Informationen eigenständig treffen sowie kurzfristig, einfach, sicher und kostengünstig umsetzen will. Zu unseren Umsatzvolumina machen wir in der Öffentlichkeit generell keine Angaben, dafür bitte ich um Verständnis.

fondstelegramm: Nach welchen Kriterien wählen Sie die Fonds aus, die Sie über Ihre Plattform vermitteln? Wie kritisch gehen Sie an die Auswahl heran? Gibt es Knock-Out Kriterien?

Hubertus Blei: Wir treffen keine Vorauswahl. Anhand der auf unserer Plattform veröffentlichten Analysen, Ratings und Meinungen können die Nutzer diejenigen Produkte, die die Voraussetzungen für ein für sie rentables Investment im Bereich geschlossener Fonds erfüllen, für sich herausfiltern. Knock-out Kriterien sind beispielsweise eine nachhaltige und dauerhaft negative Berichterstattung seriöser Quellen, auf die wir den potentiellen Zeichner auf unserer Plattform sowie bei Anfrage explizit hinweisen.



fondstelegramm: Wie stellen Sie sicher, dass ein Anleger wirklich einen guten Fonds auswählt? Der Fonds muss ja auch seiner Risikobereitschaft entsprechen und in seine Gesamtvermögensstruktur passen.

Hubertus Blei: Hier muss ich mit einigen Gegenfragen antworten. Welcher Berater - und hier schließe ich sämtliche Banken und Vermögensverwalter mit ein - hat denn tatsächlich einen umfassenden Überblick über sämtliche Vermögensanlagen seiner Kunden? Wie viele Kunden sind denn überhaupt bereit, diesen Überblick einem Dritten zu geben? Unser Unternehmenskonzept fußt auf 15 Jahren Vertriebs Erfahrung. Ich habe in meiner bisherigen Tätigkeit noch keinen einzigen Kunden kennen gelernt, der mit seinen Beratern völlig zufrieden war. Und die Praxis zeigt, wären die Kunden wunschlos glücklich, würden sie nicht so häufig den Berater wechseln und wir hätten nicht diesen Kundenzulauf.

fondstelegramm: Ein altes Thema bei aufgeklärten Anlegern und Zeichnungen über das Internet sind Provisionsnachlässe. Wie stehen Sie zu diesem Thema? In welchem Rahmen bewegen sich diese?

Hubertus Blei: Die Transparenz der Preise, entscheidend beeinflusst durch das Medium Internet, ist zum unbestreitbaren Vorteil des Endkunden. Eine Vielzahl traditioneller Vertriebe sieht das nicht gerne. Wurden Preisnachlässe lange Zeit nur im direkten Kundenkontakt gewährt und bekannt, so sind diese heute durch das Internet oft öffentlich zugänglich. Interessant dabei ist die Tatsache, dass viele Altzeichner jetzt feststellen mussten, dass die Vertriebsprovision ihres Vermittlers oft nicht nur aus dem Agio bestand. Unsere Einstellung zu diesem Thema ist klar. In diesem Wettbewerbsumfeld und aus kaufmännischer Sicht gewähren wir den potentiellen Kunden selbstverständlich auch zeitgemäße Abwicklungskonditionen, um ihn für unser Unternehmen zu gewinnen. Das Geschäft muss sich aber für uns rechnen, sonst verzichten wir lieber.

fondstelegramm: Wie schätzen Sie den Markt aus Ihrer Sicht ein? Gab es nach dem Wegfall der Steuersparmodelle wirklich eine Zäsur oder hat sich das Anlegerverhalten generell geändert?

Hubertus Blei: Ohne jeden Zweifel gab es eine Zäsur. Meiner Meinung nach war dies ein Glücksfall für die Anleger! Steuersparmodelle im eigentlichen Sinn gab es ja nie, da es sich um Steuerstundungen handelte. Es ist ja kein Geheimnis, dass allein der Begriff ‚Steuersparen‘ ausreichte, um fast alles zu verkaufen. Sinn und Wirtschaftlichkeit wurde von Vermittler- und Anlegerseite häufig nur beiläufig in eine Anlageentscheidung einbezogen. Nun aber lassen sich die einzelnen Anlageformen anhand der Wirtschaftlichkeit und des Risikoprofils einfacher miteinander vergleichen. Das ist zum Vorteil des Anlegers. Insofern kann man klar feststellen, dass die Zäsur auch das Anlegerverhalten beeinflusst hat. Dies spiegelt sich in den entsprechend veränderten Platzierungsvolumina der einzelnen Segmente geschlossener Fonds wieder. Als Beispiel sei hier das Segment Medienfonds erwähnt, welches nahezu komplett vom Markt verschwunden ist.

fondstelegramm: Sie sind mit einer eigenen Plattform auch am österreichischem Markt vertreten. Gibt es Unterschiede zum deutschen Markt?

Hubertus Blei: Der Markt für geschlossene Fonds ist in Österreich sehr übersichtlich und entwickelt sich erst langsam. Bisher sind nur einige wenige Initiatoren aktiv. Hierbei handelt es sich i.d.R. um die großen, erfahrenen deutschen Emissionshäuser. Insofern ist es für den Anleger relativ einfach, ein solides Fondsprodukt auszuwählen, sofern die entsprechenden Informationen und Vergleichsmöglichkeiten bereitgestellt werden. Nach meiner Einschätzung hat der österreichische Markt im Vergleich zum deutschen Markt erhebliches Umsatzsteigerungspotential.

fondstelegramm: Wie sehen Sie aus Vermittlersicht den Markt im derzeitigen Umfeld?

Hubertus Blei: Der Markt für geschlossenen Fonds hat im Jahr 2006 erstmals etwas durchatmen können. Diese Konsolidierung wird sich meiner Meinung nach auch im Jahr 2007 fortsetzen. Aus Vermittlersicht wird dieser Prozess, der mit einer Konsolidierung bei den Fondsnebenkosten und bei Vermittlungsprovisionen einhergehen wird, zu einer längst überfälligen Marktbereinigung auf Seiten der freien Vermittler/ Berater führen. Der heute deutlich besser informierte Privatanleger wird sich bei der Wahl seines Partners nachvollziehbarer Weise für denjenigen entscheiden, bei dem Information, Service, Betreuung und Konditionen stimmen. Wir sehen uns hier bestens positioniert.

fondstelegramm: Wie ist Ihre Meinung bezüglich der geplanten Ausnahmeregelung für geschlossene Fonds im Hinblick auf die Umsetzung der „Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente“ kurz MiFID?

Hubertus Blei: In dem im Januar veröffentlichten Gesetzesentwurf wurde für die Fondsvermittlung eine Ausnahmeregelung geschaffen. Damit sollen Vermittler/ Berater, die nur Investmentfondsanteile vermitteln, nicht als Wertpapierdienstleistungsunternehmen gelten. Auch die Vermittlung geschlossener Fonds soll nicht unter die MiFID fallen. Hätte der Gesetzgeber diese Ausnahmeregelung nicht geschaffen, wäre auch der Fondsvertrieb u.a. von den Vorgaben einer „bestmöglichen Ausführung“ für den Kunden erfasst worden. Der Berater wäre dann verpflichtet gewesen, den Kunden über die Möglichkeit zu informieren, dass dieser seine Fondsanteile auch kostengünstiger beziehen kann. Die Konsequenzen und Auswirkungen für den Vertrieb wären - vorsichtig formuliert – einschneidend gewesen. Wie lange diese Ausnahmeregelung Bestand haben wird, werden wir sehen. Meiner Meinung nach ist es nur eine Frage der Zeit, bis das Thema erneut auf der Tagesordnung steht. Sollte die Ausnahmeregelung irgendwann entfallen, würde dies zu einer drastischen Zäsur der Vertriebslandschaft führen.

Herr Blei, vielen Dank für das Gespräch!