

kommentiert Stäcker.

Für Vermittler steht ein Frontend zur Verfügung, das den Berater über alle Kundendaten informiert, als Beratungshilfe dient und Online-Transaktionen ermöglicht. An die bereits angeschlossenen und noch hinzukommenden Fondsgesellschaften wendet sich Stäcker mit folgender Botschaft: „Die FRANKFURTER Fondsbank sichert den Zugang zu leistungsstarken Vertriebseinheiten und entlastet bei der kostenintensiven Führung von Investmentkonten.“

Insgesamt ist die Fondsbank Teil einer strategischen Weichenstellung, die auch auf die Fondsgesellschaft FT durchschlagen wird. Denn damit schlüsselt FT sein Programm in drei Teilbereiche auf, die jeweils separat angeboten werden:

1. Asset Management (FT)
2. FRANKFURTER Fondsbank als Mandanten-Lösung für unterschiedliche Zielgruppen.
3. Fondsbuchhaltung als Mandanten-Lösung in erster Linie für Investmentgesellschaften

Über die Angebote zu 2. und 3. wird die Tochter der BHF-Bank zu einem Dienstleister, auch für Wettbewerber in den drei Teilbereichen. Bei der Öffnung verringert sich naturgemäß der Stellenwert des eigenen Asset-Management-Bereichs. Und damit bestätigt gerade FT einen der derzeit auffallendsten Trends im Fondsgeschäft: Kapitalanlagegesellschaften thematisieren die Aspekte Outsourcing und Insourcing neu. Sie ergänzen damit ihre Asset-Management-Position um neue, fabrikmäßig gestaltete Einheiten, die ihren bislang eher unterschätzten Aktivitäten in der Depotführung ein neues Profil geben, und stoßen damit grundlegende Veränderungen im Markt an.

Albert Bruer

Leistungskatalog im FFB-Investmentdepot

- | | |
|--|-------------------------------|
| • Einmalanlage ab | 3.000 Euro |
| • aufteilbar, je Fonds min. | 1.000 Euro |
| • Lastschriftzug möglich (auch bei Eröffnung des Depots) | |
| • Sparpläne | ab 50 Euro je Fonds monatlich |
| • VL-Geschäft für Depotkunden möglich | |
| • Folgezahlungen | ab 50 Euro je Fonds |
| • Fondswechsel | ab 1.000 Euro je Zielfonds |
| • Auszahlplan ab Mindestanlage von | 5.000 Euro je Fonds |
| Auszahlungen je Fonds | ab 50 Euro monatlich |

Vermittler-Frontend

Umfassende Kundeninformationen

- Informationen sind online und als Liste (HTML) auf alle Vermittlerebenen heruntergebrochen verfügbar (Bereich, Vermittler, Untervermittler)
- Gesamtübersicht aller Depots
- Einzeldepotsicht inklusive Transaktionsmöglichkeiten mit Vollmacht des Kunden
- Unterschiedliche Such- und Auswertungsfunktionen
- Automatische Standardreports (z.B.):
 - Bestands- und Umsatzinformationen
 - Neu eröffnete Konten
 - Konten ohne Bestand/Aufgelöste Konten
 - KAG-/Fondsreports

FRANKFURTER
FONDSBANK

Plattformen zwischen Anspruch und Wirklichkeit

Thomas Geissler, Vorstandsmitglied der Carat Fonds Service AG, hat mit einer Fülle von Fondsplattformen verhandelt. Er berichtet unter Einhaltung der jeweils vereinbarten Schweigepflicht.

Nach einer Odyssee mit insgesamt über 100 Terminen, Workshops, Kongressen, vor allem aber Verhandlungen mit insgesamt zehn Betreibern von Plattformen und Fondssupermärkten hat sich die Spreu vom Weizen getrennt. Die dabei mit den Verhandlungspartnern gemachten Erfahrungen waren vielfältig, in vielen Fällen durchaus positiv, aber auch ernüchternd bis bedrückend negativ.

Den bösartigsten Trick leistete sich dabei ein Anbieter, indem er eine harmlos wirkende Passage in das Endvertragswerk geschmuggelt hatte. Unmittelbar nach dem Absatz zu den Formalitäten von Sparplänen kam die Maßgabe, dass die Kosten von Rücklastschriften von dem Vertragspartner zu tragen wären. „Nun ja, schauen



Thomas Geissler

wir doch mal, was die sich dabei gedacht haben", war der erste Gedanke. Schließlich sind derartige Vorstellungen aufgrund höchststrichterlicher Verfügungen nicht mehr so ohne weiteres durchsetzbar. Und dass der freie Finanzberater (IFA), der seine Sparplankunden nicht im Griff hat, für Mängel bei der Auswahl der Kunden bzw. bei der vereinbarten Höhe des Sparplans zur Kasse gebeten wird, erschien auf den ersten Blick vertretbar.

Weit gefehlt, denn diese scheinbar harmlose Formulierung führt zu der Konsequenz, dass der IFA das volle Kursrisiko trägt. Also auch für die der Höhe nach unbegrenzten Einmalanlagen, die durch Lastschrift vom Kundenkonto eingezogen werden. Widerspricht nun der Kunde innerhalb von sechs Wochen der erteilten Lastschrift – der Fonds könnte sich ja schlecht entwickelt haben –, so hat der IFA das volle Kursrisiko zu tragen. Nicht anders, wenn der Kunde das angebotene Credit Dealing zwar fleißig nutzt, letztendlich aber nicht bezahlen kann.

Zeitbombe

Eine Passage, die derartige Folgen gut versteckt auf den „Geschäftspartner“ abwälzen soll, könnte man schon als arglistige Täuschung bezeichnen. Bedauerlicherweise zählt gerade dieser Anbieter zu den größeren unter den derzeit aktiven Produzenten. Einige Kollegen, die Derartiges vielleicht etwas blauäugig unterschrieben haben, sitzen damit wohl auf einer Zeitbombe. Eher charmant und von großem Sportsgeist getrieben, kann man die Formulierung eines anderen Anbieters bezeichnen, der sich vorbehält, die gesamten Vertragskonditionen einseitig zu ändern. Wie uns bestätigt wurde, haben viele, insbesondere kleinere IFAs diesem Passus nicht widersprochen. Dann gute Nacht, Freunde.

Wie die festgestellten Vertragswirrungen lösten auch

die Demonstrationen der Leistungsfähigkeit der Systeme zum Teil Schmerzen aus. Der Entwicklungsstand der Systeme, insbesondere die Differenz zwischen Anspruch und Wirklichkeit, nahm manchmal gar biblische Ausmaße an – alttestamentarische von und für die Praxis resistente Kamele möchte man da hinzufügen. Die Spanne reichte hier von naiv, unerfahren, großspurig über völlige Ahnungslosigkeit hin zu akzeptablen, zeitgemäßen, sogar innovativen Systemen, die unserer Erwartungshaltung sehr wohl gerecht wurden.

Bemerkenswerte Offenheit

Aus den vielfältigen Präsentationen ragten schließlich vier Anbieter auf eine so eindeutige Weise heraus, dass mit ihnen entsprechende Vereinbarungen abgeschlossen werden konnten. Allerdings: Aufgrund noch bestehender vertraglicher und technischer Schwächen war an eine aktuell machbare Produktion nur bei einem dieser Anbieter zu denken (= FRANKFURTER Fondsbank). Diese Produktion hat vor nunmehr vier Wochen begonnen und kann nach heutigem Stand als gut bis sehr gut bezeichnet werden. Von diesem Partner wäre weiter zu berichten, dass mit ihm von der ersten Verhandlungsmminute an bis zur Aufnahme der Produktion eine bemerkenswert offene und faire Beziehung hergestellt werden konnte.

Eine Selbstverständlichkeit? Vielleicht, bei den Fondsplattformen nach unseren Beobachtungen allerdings (noch) nicht. Neben dem hiermit genannten Favoriten befinden sich bei uns noch drei weitere Plattformen in der Warteschleife, mit denen die Produktion zu einem späteren Zeitpunkt aufgenommen werden soll.

Warum gleich vier Kooperationspartner, wo doch schon in der Zusammenarbeit mit einer einzigen Plattform eine Vielzahl von Problemen zu lösen und Abstimmungen durchzuführen sind? Aus Sicht der Carat AG gibt es mehrere gute Gründe, um mit insgesamt vier unterschiedlichen Unternehmen Verträge zu unterschreiben. So ist das wirtschaftliche Leben und Überleben heute nun mal ungewiss – gerade für Fondsplattformen. Und wo heute beispielsweise noch die Deutsche Bank draufsteht, kann morgen schon die Citybank drin sein.

So gesehen geht eine interessante Reise ihrem vorläufigen Ende entgegen. Bimmelbahn und Orientexpress – alle Tickets waren dabei. IFA-Kollegen, die eine solche Reise durch die Plattform-Vertrags-Systeme auf eigene Faust unternehmen wollen, erhalten von dem Autor dieses Beitrags zu den jeweiligen Reisezielen gerne entsprechende Auskunft. Und wer sich die exorbitanten Reisekosten ersparen will, kann dies als assoziierter Partner der Gründungsaktionäre der Carat tun.

Die Carat Fonds Service AG ist ein Zusammenschluss von Vermögensverwaltern und größeren IFAs mit einem betreuten Volumen von derzeit insgesamt 750 Millionen Euro.
www.carat-ag.de