



Vertrieb

Future Business
zieht positive Bilanz für 2009

(ac) Die Future Business KG aA erfüllt auch im Geschäftsjahr 2009 die eigenen Erwartungen. So konnte das Dresdner Emissionshaus das Vorjahresniveau ausbauen und dank Investitionen wieder ein Rekordergebnis verbuchen. Zielsetzung waren vor allem kontinuierliches Wachstum, die Stärkung des Eigenkapitals und ein erneutes Umsatzplus. Mit einer Wachstumsrate in Höhe von ca. 30%, die nach dem jetzigen Stand der Entwicklung abzusehen ist, befindet sich die Future Business KG aA demnach weiterhin auf Erfolgskurs. Nach eigenen Angaben sind auch Emissionsvolumen und Umsatz deutlich gestiegen. Von der stetig positiven Entwicklung profitieren insbesondere die Anleger und Aktionäre. Angeboten werden z. B. festverzinsliche Wertpapiere in Form von Orderschuldverschreibungen mit Konditionen von mind. 5% p. a. bei kurzen bis mittelfristigen Laufzei-

ten. Mit den Genussrechten können sich Anleger direkt am Erfolg der Future Business KG aA beteiligen. Hier erwartet das Unternehmen wieder eine Gesamtausschüttung über der prospektierten Zielgewinnspanne von 10 bis 12% bei 15 Jahren Mindestlaufzeit. Die maximale Gesamtausschüttung in Höhe von 15% p. a. wurde bisher bei sechs von sieben Ausschüttungen erzielt. ■ 21649

Aragon erwirbt Mehrheit an inpunkt

(ac) Die inpunkt GmbH, Mönchengladbach, ein Spezialvertrieb mit dem Fokus auf der Vermittlung und Bewattung zur privaten Krankenversicherung für Endkunden (B2C) und Allfinanzvertriebe (B2B), hat die börsennotierte Aragon als neuen Mehrheitsgesellschafter gewonnen. Aragon hat den Geschäftsanteil von 29,1% auf 70% aufgestockt. Durch die strategische Beteiligung soll die Marktposition weiter gestärkt und die Marke inpunkt nachhaltig am Markt etab-

liert werden. Allein im nächsten Jahr möchte inpunkt ihren Umsatz auf 20 Mio. Euro rund verdreifachen. Davon werden voraussichtlich 25% aus dem Geschäftsbereich B2B – also aus der Vertriebsunterstützung anderer Vertriebseinheiten – und 75% aus dem Bereich B2C, der Beratung von Endkunden, kommen. Im Zuge der Transaktion konnte Ralph Konrad, zugleich Vorstand der Aragon AG, für die Geschäftsführung der inpunkt gewonnen werden. ■ 21602

Neues KV-Team bei maxpool am Start

(ac) maxpool hat sich mit der UNION ein neues KV-Team an Bord geholt. Neben der Effizienzsteigerung von Ablaufprozessen und Bearbeitungswegen ist ein weiteres Ziel der Zusammenarbeit die Optimierung der KV-Courtagen. In Rendsburg und damit in direkter Nähe zu dem Hamburger Maklerpool hat das neue maxpool KV-Team seine Arbeit aufgenommen. ■ 21352

MSValue Haftungsdach: „Die Kunden gehören dem Vermittler“

(ac) Seit Einführung der Finanzmarktrichtlinie MiFID im November 2007 ist Anlageberatung erlaubnispflichtig. Berater benötigen nun eine eigene Lizenz oder müssen sich einem Haftungsdach anschließen. Ein solches Haftungsdach bietet nun u. a. auch das auf Vermögensaufbau und Vermögensverwaltung spezialisierte Finanzdienstleistungsinstitut MSValue AG.

Nachgefragt bei Thomas Lorenzen, Vorstand der MSValue AG

AssCompact: Herr Lorenzen, welche Fragen sollte sich ein Vermittler bei der Auswahl eines Haftungsdachs stellen?

Thomas Lorenzen: Aus meiner Sicht gibt es einige wichtige Kriterien, die ein Vermittler vor seiner Entscheidung prüfen sollte. Unter anderem wäre etwa die Vielfalt von Marktzugängen, die zur Verfügung gestellt

werden können, ein entscheidendes Kriterium. Gibt es alternative Zugänge zu Fondsplattformen? Gibt es einen Zugang zu erlaubnispflichtigen Wertpapieren wie Zertifikaten? Welchen Status hat der Dachgeber: Nur die Anlage- und Abschlussvermittlung oder die Lizenz zur Vermögensverwaltung? Der Vermittler sollte die Möglichkeit erhalten, seinen Kunden so objektiv und neutral gegenüberzutreten zu können, wie nur möglich – das geht nur mit einer breiten, unabhängigen Produktpalette.



Thomas Lorenzen: als Haftungsdach etablieren

Selbstverständlich sollte der Dachgeber den Vermittlern eine professionelle Kundenverwaltungs-, Analyse- und Portfoliooptimierungssoftware zur Verfügung stellen können.

AC: Weitere Kriterien wären auch die Kosten des Dachgebers und die Übernahme von Altbeständen und was schließlich mit dem Kundenbestand wird. Wie sieht es diesbezüglich bei Ihnen aus?

TL: Bei unserem Institut reichen wir die Kosten des KWG-Dachs 1:1 an den Vermittler (tied agent) durch. Kostenpositionen sind hierbei u. a. die Vermögensschadenhaftpflicht sowie gegebenenfalls zusätzliche Kosten der WpHG-Prüfung bei Auslagerungstatbeständen. Eines ist unumstritten – das Haftungsdach kostet den Vermittler zukünftig einen zusätzlichen finanziellen Aufwand.

Die Integration von Altbeständen ist ein wichtiges Thema – wie natürlich auch die Frage, wem die Kunden