

# FONDS

*professionell*

**EXTRA**

76 Seiten  
Sachwerte  
Spezial

## MARKT & STRATEGIE

- » Neue Chancen bei Tech-Aktien
- » KI erobert das Asset Management
- » Was tun, wenn der Fonds schwächelt?
- » Privatfonds-Manager im Kreuzverhör
- » Top- und Flopfonds

## ESG-PRÄFERENZEN

So unterschiedlich setzen die Banken die neuen Mifid-II-Pflichten um

## VERGÜTUNG

Was Berater bei Servicegebühren unbedingt beachten sollten

# » Echte Kaufkurse kommen noch «

Taumelnde Börsen sind für Jens Ehrhardt Routine. Aber eine Situation wie heute? Findet selbst der DJE-Kapital-Gründer „unheimlich“.

# Neustart

Udo Masrouki hat einen Partner an Bord geholt, um seinen Maklerverbund **Finanznet** auf Vordermann zu bringen. Neben IT und Kooperationsverträgen wurde auch das Geschäftsmodell überarbeitet.

**U**do Masrouki ist Jahrgang 1965. Bis zum Ruhestand bleibt da noch reichlich Zeit. Aber es ist sicherlich kein Fehler, heute schon einige Weichen zu stellen, die den Übergang eines Tages erleichtern werden. Eine wichtige Entscheidung hat der Unternehmer unlängst getroffen: Für seinen Maklerverbund Finanznet holte er einen zweiten Gesellschafter an Bord: Sebastian Weißschnur, Jahrgang 1979.

„Bei Sebastian Weißschnur weiß ich genau, was ich an ihm habe“, sagt Masrouki. Er spricht von einem „Ziehsohn“: Weißschnur kam 2009 als Vorstandsreferent in seine Holding, stieg zum Bereichsleiter auf, machte sich dann als Makler selbstständig – und kehrte nun ins Unternehmen zurück. „Er bringt frisches Blut und neue Ideen in die Firma, vor allem was Punkte wie die Digitalisierung oder Social Media anbelangt“, so Masrouki. Das operative Geschäft wurde aus Masroukis Finanznet Holding AG herausgelöst und in die Finanznet Unabhängige Finanzberater GmbH überführt. Die Anteile an dieser Gesellschaft liegen zu gleichen Teilen bei der Holding und Weißschnur. Beide agieren als Geschäftsführer.

## Endkundengeschäft

In den vergangenen Monaten digitalisierte Weißschnur die Geschäftsabläufe des Maklerverbunds – vom Verwaltungsprogramm bis hin zur Onlineterminvergabe –



»Wir möchten den Vermittlern zeigen, welche Vorteile ihnen die Digitalisierung bietet.«

Sebastian Weißschnur, Finanznet

und handelte neue Vereinbarungen mit Dienstleistern und Produktpartnern aus. „Der Aufbau der neuen Infrastruktur bedeutete anfangs natürlich einen sehr großen Aufwand“, betont Masrouki. „Der Vorteil ist, dass unser Geschäft jetzt skalierbar ist.“ Das gilt nicht nur für die Anbindung neuer Makler, sondern auch für eine neu aufgebaute Sparte: das Endkundengeschäft.

2021 begann Finanznet, Verbundpartner enger an sich zu binden – als Angestellte. „Die Idee dafür kam aus der Vermittlerschaft“, sagt Masrouki. „Bei vielen Maklern gibt es den Wunsch, eine berufliche Heimat zu finden, eine Marke, unter der sie auch nach außen hin auftreten können.“ Man habe sich bewusst für Festanstellungen und gegen Handelsvertreter entschieden. Aktuell gibt es sieben Finanznet-Niederlassungen, weitere sollen folgen. „Wichtig ist, dass jeder angestellte Berater seinen Kundenbestand behält und auch weiterhin von ihm profitiert“, betont Weißschnur. „Wir möchten jedem Finanzberater ermöglichen, sein Geschäft auf Vordermann zu bringen, sei es wie bisher als Verbundpartner oder neu im Angestelltenverhältnis.“

## Robo-Advisor






Weißschnur hebt die neuen Kooperationen hervor, die Finanznet geschlossen hat, darunter der Robo-Advisor „Digivesto“, der in Kooperation mit dem Kölner Vermögensverwalter Maiestas entstand (siehe auch die Maklerpool-Tabelle auf der nächsten Doppelseite), oder Coachings für digitales Empfehlungsmarketing bei Vertriebstrainer Dieter Kiwus. „Mit dieser und anderen Schulungen und Tools möchten wir den Vermittlern zeigen, welche Vorteile ihnen die Digitalisierung bietet und wie sie ihr Geschäft damit voranbringen können“, sagt Weißschnur. „Davon profitiert letztlich nicht nur der Makler selbst, sondern auch Finanznet.“

BERND MIKOSCH



Online weiterlesen: ← QR-Code scannen oder [fponline.de/FN322](https://fponline.de/FN322) eingeben.

# Exklusiv: Maklerpoolvergleich

	Apella	BCA	Blau Direkt	DGFRP	Finanznet <sup>9</sup>
<b>Hauptgesellschafter</b>	Eva-Marie Lemke Guntram Schloß, Harry Kreis	Keiner <sup>4</sup>	Lars Drückhammer, Oliver Lang, Hannes Heilenkötter	Peter Härtling	Udo W. Masrouki (50 %) Sebastian Weißschnur (50 %)
<b>Beteiligung Produktgeber</b>	Nein	Ja, 9 Versicherer & 1 Holding mit 2 Fondsanbietern <sup>3</sup>	Nein	Nein	Nein
<b>Note akt. Poolumfrage   Ø: 2,85<sup>1</sup></b>	2,94	2,32	2,34	3,66	3,46
					
<b>Ansprechpartner</b>	Harry Kreis	Rolf Schünemann	Oliver Lang	Ralf Huber	Masrouki (Bild), Weißschnur
<b>Telefon</b>	0395/571 90 90	06171/915 01 00	0451/87 20 11 60	08671/964 10	0221/969 76 90
<b>Internet (http://www...)</b>	apella.de	bca.de	blaudirekt.de	dgfrp.de	finanzberater.de vermoegensverwaltung.de
<b>Anzahl angeschlossene Berater</b>	4.835	8.492 (HV+UV) <sup>4</sup>	1.400	Über 1.200	4.212
davon Finanzanlagenverm. (34f)	1.167	2.009 (von den HV)	600	273	1.537
davon Versicherungsverm. (34d)	3.955	3.693 (von den HV)	1.400	1.050	3.312
<b>Vertriebsvereinbarungen</b>	2.827	5.140 (aktive Hauptvermittl.)	-	1.000	3.053
<b>Admin. Fondsvolumen (in Mio. €)</b>					
per Ende 2018	k. A.	4.462 / 5.125 <sup>5</sup>	-	k. A.	104
per Ende 2019	k. A.	5.398 / 6.239 <sup>5</sup>	-	k. A.	122
per Ende 2020	k. A.	5.862 / 6.936 <sup>5</sup>	-	-	131
per Ende 2021	-	7.016 / 8.292 <sup>5</sup>	250	-	135
<b>Provisionserlöse (in Mio. €)</b>					
per Ende 2018	36,0	51,0	47,4	k. A.	7,6
per Ende 2019	39,6	55,0	59,4	k. A.	9,2
per Ende 2020	41,0	59,8	81,7	-	9,4
per Ende 2021	50,6	-	126	-	9,5
<b>Eigenkapital/EK-Quote</b>					
per Ende 2018	4.444.368 / 29,48 %	9.300.000 / 50,9 %	5.279.084,60 / 33,01 %	k. A.	200.000 / 100 %
per Ende 2019	4.945.187 / 29,56 %	9.600.000 / 48,4 %	7.045.909,63 / 38,21 %	k. A.	588.891 / 100 %
per Ende 2020	5.515.666 / 30,20 %	10.000.000 / 47,4 %	4.327.098,58 / 20,71 %	k. A.	1.568.271 / 100 %
per Ende 2021	6.147.800 / 27,82 %	-	4.538.380,67 / 16,88 %	-	1.720.000 / 100 %
<b>Produktspektrum</b>					
Investmentfonds	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja, Digivesto
Beteiligungen	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja, eigenes Netzwerk
Finanzierungen	Ja	Ja	Ja	Ja, Kooperation mit Prohyp	Ja
Fonds-VV	Ja	Ja	Ja (BN, Morningstar Aktiv Pfl)	Ja	Ja, Digivesto
Eigene Dachfonds	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
Haftungsdach	Ja	Ja, Bank für Vermögen	Ja (BN & Partners Capital)	Nein	Ja, Bank für Vermögen
Versicherungen	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja, Direktvereinbarungen
<b>Verträge mit Fondsplattformen (Ja/Nein)</b>	Bank 2+ DAB DWS Ebase FIL FDBank Comdirect Movent Weitere	Bank 2+ DAB DWS Ebase FIL FDBank Comdirect Movent Weitere	Bank 2+ DAB DWS Ebase FIL FDBank Comdirect Movent Weitere	Bank 2+ DAB DWS Ebase FIL FDBank Comdirect Movent Weitere	Bank 2+ DAB DWS Ebase FIL FDBank Comdirect Movent Weitere
<b>Anbindungskosten</b>	Keine	Keine	Ja n. Bestand 49/99 Euro mtl.	Keine	Keine
<b>Research-Dienstleistungen</b>					
Investmentfonds	Ja, eigenes Research	Ja <sup>7</sup>	Ja	Intern + extern (Fonds Cons.)	Externes Research
Versicherungen	Nein	Ja, BCA Research + div. Koop.	Ja	Ja, eigenes Research	Eigene Empfehlungsliste
<b>Angebot Honorarberatermodelle</b>	Nein	Ja	Ja	Nettopolicen	Ja, Koop. mit Honorarkonzept
<b>Software</b>					
Angebot und Entwicklung	Nein	Intern, inkl. asuro	Intern	Intern + extern (Softfair)	Extern
Kosten für Basissoftware	Nein	Nein	Ja (49 / 99 Euro)	39,9 € mtl. zzgl. MwSt. <sup>8</sup>	Nein
Zusätzliche Software (Beispiele/Kosten p. a.)	1. Maklerservicecenter 2. Morningstar X-Ray 3. Dr. Kriebel, Nafi, Mr-Money	1. FB Xpert (unters. Lizenz) 2. Levelnine (unters. Lizenz) 3. VH3 (unters. Lizenz)	1. Fondsnets Portfolio Builder™ 2. Fondsnets Portfolio Analyzer 3. Morningstar X-Ray	1. Monad CRM (0 €) <sup>9</sup> 2. Softfair (0 €) <sup>9</sup> 3. -	1. Digitale Weiterempfehlung <sup>10</sup> 2. Finanzmath. Analyse <sup>10</sup> 3. Vorsorgetools <sup>10</sup>

<sup>1</sup> Lesumfrage, darunter führende Fondseinkäufer von Banken, Plattformen und zahlreiche unabhängige Anlageberater, zur Servicequalität der Maklerpools. Bewertungskriterien: Vertrauen, Produkte, Provisionen, Technik, Vertriebs-Verträge | <sup>2</sup> Schätzung der Redaktion | <sup>3</sup> Jeweils 9,99 % der Anteile entfallen auf Barmenia Krankenversicherung, Signa Iduna Holding, Stuttgarter Versicherung Holding, Volkswohl Bund Versicherungen, Ideal Lebensversicherung, Hann Holding (Ethenea, Mainfirst AM), Mylife Lebensversicherung, Süddeutsche Krankenversicherung und DfV Deutsche Familienversicherung, 4,3 % auf die Bayerische und die Haftpflichtkasse, 2,3 % auf die BBS Betriebsberufungs GmbH. | <sup>4</sup> im BCA-Konzern | <sup>5</sup> Assets under Control: Pool, Haftungsdach und Gesamtvolumen (in Mio. Euro) | <sup>6</sup> laut BCA-Konzernbericht | <sup>7</sup> BCA Research (intern), Bloomberg | <sup>8</sup> bei einer auszubehaltenen Nettoprovision von 20.000 Euro p. a. | <sup>9</sup> Finanznet Unabhängiger Finanzberater GmbH (vormals Finanznet Holding AG), Angaben administriertes Fondsvolumen, Provisionserlöse, Eigenkapital / EK-Quote: Finanznet Holding AG | <sup>10</sup> Digitale Weiterempfehlung über Tellja (49,90 € p. m.), finanzmathematische Analyse über Honorarkonzept (rabattiert), Vorsorgetools fairadvisor.net plus über NFP white-label (41,30 € p. m.)