

Sachwertanlagen

“Die letzte Meile bleibt entscheidend”

Die Chancen des digitalen Wandels für die Sachwerte-Branche waren ein inhaltlicher Schwerpunkt des 14. Fondsrating-Tags im Empire Riverside Hotel in Hamburg. Veranstalter Jürgen Braatz (Ratingwissen) konnte rund 100 Teilnehmer auf dem Kongress begrüßen.



Über Herausforderungen für Anbieter und Finanzdienstleister diskutierten (v.l.) Helmut Schulz-Jodexnis (Jung, DMS & Cie.), Eric Romba (BSI), Sascha Sommer (BIT Treuhand), Norman Wirth (AfW) und Moderator Stefan Löwer (G.U.B. Analyse).

BSI-Hauptgeschäftsführer Eric Romba wies in seinem Vortrag unter dem Motto “Die Digitalisierung geht nicht mehr weg” darauf hin, dass es gelingen muss, künftig jüngere Zielgruppen für Sachwertanlagen zu begeistern, da sich die Zeichner bisher eher im Bereich der Generation 60plus bewegen.

Dabei helfen soll unter anderem eine neue digitale Informationsplattform des Verbandes, die auf dem BSI-Summit im Mai präsentiert wird. Über die Plattform, auf der ausschließlich Produkte von BSI-Mitgliedern vorgestellt werden, soll auch eine digitale Zeichnung möglich sein.

Von Twitter profitieren

Helmut Schulz-Jodexnis (Jung, DMS & Cie.) machte deutlich, dass mobile Apps die Finanzberatung massiv verändern werden. Erzogen durch Amazon & Co. würden Kunden zunehmend eine flexiblere Interaktion mit Finanzdienstleistern einfordern.

Jürgen Braatz stellte Möglichkeiten vor, wie Finanzdienstleister von Social-Media-Angeboten wie Twitter, Facebook oder Youtube profitieren können. Die wichtigste Voraussetzung laut Braatz: "Informativ sein". Als erfolgreiches Beispiel nannte er die ImmoVation-Unternehmensgruppe, die aktuelle Informationen über die Immobilienmärkte via Twitter verbreite und hiermit Kunden gewinne.

Assetklassen auf der Agenda

Doch es war nicht alles "virtuelle Welt" auf dem 14. Fondsrating-Tag, auch die Produkte standen auf der Agenda. Dabei waren nicht nur etablierte Assetklassen wie Wohnimmobilien Thema, über die G.U.B.-Chefanalyst Stefan Löwer mit Alexander Schlichting (Project) sprach, sondern auch Nischenprodukte: So stellte Lars Poppenheger (Steiner & Company), ebenfalls im Gespräch mit Stefan Löwer, die Möglichkeit von Direktinvestments in Eisenbahnwaggons vor.

Im abschließenden Panel diskutierte Moderator Stefan Löwer mit Helmut Schulz-Jodexnis, Eric Romba, Norman Wirth (AfW) und Sascha Sommer (BIT Treuhand) über aktuelle Herausforderungen für Finanzdienstleister und Anbieter.

Sommer nannte als größte Herausforderungen die Wiederherstellung von Vertrauen bei Vermittlern und Kunden, eine sinnvolle Umsetzung der Regulierung und das Lösen der aktuellen Nachwuchsproblematik im Vertrieb. Positiv wertete er, dass viele Banken und freie Vertriebe vorhätten, 2016 wieder in den Bereich AIFs einzusteigen.

Aufklärungskampagne erforderlich

Schulz-Jodexnis wies auf den Imageverlust der gesamten Branche hin, der durch Betrüger und "schwarze Schafe" hervorgerufen worden sei. Deshalb müssten die Vorzüge des KAGB noch deutlicher kommuniziert werden. Aus Sicht von Wirth ist eine groß angelegte Aufklärungskampagne unter den Vermittlern erforderlich, dann werde die Branche auch wieder "anspringen".



Veranstalter Jürgen Braatz konnte rund 100 Teilnehmer auf dem Kongress begrüßen.

Als die Runde auf das Thema Digitalisierung zu sprechen kam, wurde es durchaus kontrovers. Mit Blick auf die Möglichkeit der digitalen Zeichnung, die Romba für die neue Informationsplattform des BSI angekündigt hatte, sagte Sommer, dass dies durchaus als Gefahr für den freien Vertrieb angesehen werden könne. Man müsse darauf achten, dass sich der Vertrieb hier klar positioniere. Romba sieht elektronische Zeichnungen dagegen nicht als Gefahr, sondern eher als Chance für den Markt. So könnten auch Berater und Vermittler über die Plattform ihre Kunden den Produkten zuführen und würden nicht davon ausgeschlossen.

Digitale Zeichnung als Ergänzung

Auch Wirth setzt darauf, dass digitale Zeichnungsmöglichkeiten das bestehende Angebot eher ergänzen. Es sei nicht zu befürchten, dass der freie Vertrieb hierdurch "zusammenbricht". Entscheidend im Vertrieb sei weiterhin die "letzte Meile", also die Berater und Vermittler, die auch nach Jahren noch Ansprechpartner für ihre Kunden sind. Dies könne eine Website nicht leisten.

Ganz am Ende attestierte Moderator Löwer den Teilnehmern der Diskussionsrunde sowie der gesamten Veranstaltung eine deutlich positivere Stimmung als noch im Vorjahr. Die Branche sei offenbar auf einem guten Weg und "schon viel weiter als gedacht". (kb)

Fotos: Dierk Kruse, © Ratingwissen