

## „Chance für den Markt“

**KONGRESS** Die Chancen des digitalen Wandels für die Sachwertebranche standen auch im Mittelpunkt des 14. Fondsrating-Tags in Hamburg, zu dem Veranstalter Jürgen Braatz (Ratingwissen) rund 100 Teilnehmer begrüßen konnte.



Im Abschlusspanel diskutierten (v.l.) Helmut Schulz-Jodexnis, Eric Romba, Sascha Sommer, Norman Wirth und Moderator Stefan Löwer.

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. Referent 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.

In einem Panel über aktuelle Herausforderungen für Finanzdienstleister und Anbieter diskutierte Moderator Stefan Löwer (G.U.B. Analyse) mit Helmut Schulz-Jodexnis, Eric Romba, Norman Wirth (AfW) und Sascha Sommer (BIT Treuhand). 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.

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“.

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.

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.