

Vermittlerbedarf:

„Früher war ich Ansprechpartner für meine Kunden in allen Finanzangelegenheiten. Ohne die Zulassung nach § 34 f GewO öffne ich meinen Kundenbestand für Mitbewerber und gefährde meinen Bestand. Zudem fehlt mir das Einkommen aus dem Fondsgeschäft.“

Die schlechtere Alternative:

Sie ziehen sich aus der Finanzanlagenvermittlung zurück und beantragen keine Zulassung nach § 34 f GewO. Sie sollten sich aber der möglichen Konsequenzen bewusst sein:

Provision/Bestand: Nach gängiger Marktmeinung können Vertriebsverträge zwar bestehen bleiben und Provisionen aus dem Bestand weitergezahlt werden, aber Sie dürfen keine Beratung mehr vornehmen, d.h. auch keinerlei Empfehlungen mehr an Kunden zu bestehenden oder geplanten Anlagen aussprechen. Wir empfehlen Ihnen dringend, dies mit aller Konsequenz zu beachten, denn: Ein Verstoß wird als Ordnungswidrigkeit geahndet und ggf. strafrechtlich verfolgt. Neben einer möglichen Ordnungsstrafe müssen Sie mit einem Eintrag in das Gewerbezentralregister rechnen. Dies wiederum könnte zur Folge haben (Stichwort „Zuverlässigkeit“), dass Ihnen ggf. sogar die Zulassung nach § 34 d GewO (Vermittlung von Versicherungen) entzogen wird. Sie riskieren Ihre gesamte berufliche Existenz.

Kundenimage: Sie sind künftig nicht mehr der kompetente Ansprechpartner Ihres Kunden zu allen Finanzangelegenheiten, denn zum Thema Geldanlage können/dürfen Sie keinerlei Beratung/Empfehlung mehr vornehmen.

Konkurrenzeinbruch: Aus einem fachgerechten Neukundengespräch wird sich immer wieder der Bedarf oder Wunsch nach einer Finanzanlage ergeben. Auch Ihre bestehenden Depotkunden werden sich mit Fragen an Sie wenden. Nach Gesetz müssen Sie den Kunden auf Ihr „Beratungsverbot“ hinweisen, der Bedarf/Wunsch bleibt aber. Folge: Ihr Kunde wird sich an seine Bank oder einen Finanzdienstleister mit entsprechender Zulassung wenden, der natürlich ein analoges Rund-um-Kundengespräch führen wird. Also möglicherweise auch zu den von Ihnen abgedeckten Bereichen. Kündigungen und Umdeckungen der von Ihnen vermittelten Produkte sind vorprogrammiert. Die Angebotslücke „Finanzanlagen“ kann insgesamt existenzbedrohend werden.

Die bessere Alternative: Rendivest GmbH

Die Rendivest GmbH konzentriert sich auf die Finanzanlagenvermittlung an Kunden von GSR-Verbundpartnern (keine eigene Kundenakquise geplant). Die Rendivest GmbH gehört zum Unternehmensverbund der GSR Maklerverbund GmbH (GSR). Die GSR ist seit rund 25 Jahren am deutschen Finanzdienstleistungsmarkt als Initiator exklusiver Finanzdienstleistungskonzepte und als Servicestelle für ca. 800 unabhängige Vermittler/Berater bundesweit tätig. Diese konzentrierte und auf Erfahrung basierende Finanzkompetenz wird sich auch in den Beratungsprozessen der Rendivest widerspiegeln.

Die Kundenberatung beschränkt sich im Wesentlichen auf die Empfehlung von Anlagen in offenen Investmentfonds. Keine Beratung/Vermittlung erfolgt zu geschlossenen Fonds oder ähnlichen Beteiligungsmodellen. Die Vermittlung von Versicherungen wird sich fallweise auf anlageorientierte Versicherungsprodukte zur Altersvorsorge beschränken. Vermittlungen in Bereich Immobilien sind derzeit nicht in Planung.

Der Ablauf der Zusammenarbeit

- Aus Ihren Kundengesprächen ergibt sich der Bedarf nach Beratung zu Finanzanlagen. Sie bieten Ihrem Kunden die Beratung durch ein spezialisiertes Kooperationsunternehmen an.
- Sie nehmen beim Kunden eine sog. „Einwilligungserklärung“ auf. Damit dürfen Sie Personen-/Kontaktdaten des Kunden an die Rendivest GmbH weitergeben. Gleichzeitig bestätigt er Kunde die Kontaktaufnahme durch die Rendivest GmbH. Damit sind alle Beteiligten rechtlich auf der sicheren Seite.
- Ein Mitarbeiter der Rendivest GmbH setzt sich mit den Kunden in Verbindung und nimmt eine gesetzeskonforme Beratung vor.

Ihre Vorteile der Zusammenarbeit

- Sie können Ihren Kunden weiter eine „Rundum-Betreuung“ (keine Beratung!) im Bereich Finanzen gewährleisten, benötigen aber selbst nicht die Zulassung nach § 34 f GewO.
- Sie bleiben weiter der Ansprechpartner Ihres Kunden zu allen Finanzangelegenheiten.
- Durch den gewonnenen Freiraum können Sie sich auf Ihr Kerngeschäft, z.B. den Versicherungsbereich, voll konzentrieren.
- Sie „schützen“ Ihren Kundenbestand gegen den Einbruch von Wettbewerbern, die ggf. versuchen werden, Ihre Kunden in deren Einflussbereich zu ziehen (Bestandsumdeckungen!).
- Über eine entsprechende Vereinbarung mit Ihnen sichern wir Ihnen zu, dass Ihre Kunden nur zu den ausdrücklich mit Ihnen vereinbarten Bereichen beraten und informiert werden. Kundenanfragen zu den von Ihnen aktiv vertretenen Produktpartnern werden an Sie zurückverwiesen.
- Kundenkontakte werden nicht zur Bearbeitung an externe Dritte (z.B. andere Vermittler) gegeben, sondern ausschließlich zentral von angestellten Mitarbeitern betreut.
- Sollten sich aus der Beratung durch die Rendivest Geschäfte ergeben, können wir Ihnen daraus je nach Vereinbarung sogar eine Vergütung zukommen lassen.
- Auch zu Ihrem aktuellen Kundenbestand können wir Ihnen flexible Lösungen hinsichtlich Betreuung und Vergütung anbieten.

Zusammengefasst: Sie vermeiden die Probleme der Zulassung nach § 34 f, können noch effektiver Ihrem Kerngeschäftsfeld nachgehen, schützen Ihre Kunden gegen Konkurrenzeinbruch, und können zudem aus der Kundenempfehlung ohne eigenen Aufwand eine Vergütung erzielen.

