

BN & Partner Group AG

Haus zur Bruggmühle
Wohlerstr. 2
CH-5620 Bremgarten
E-Mail info@bnpartner.com
Web <http://www.bnpartner.com>

**Für die Weitergabe verantwortliches
Unternehmen:**

BN & Partners Deutschland AG

Steinstr. 33
D-50374 Erftstadt
Niederlassung Frankfurt:
Untermainkai 20
60329 Frankfurt am Main

Deutsche Aufsichtsbehörde:
BaFin (Nr.: WA 37 (119105) 100)



**BN & Partner Gruppe
Pressemitteilung**

BN & Partners Deutschland AG:

Finanzbranche steht vor Neubeginn

- **Neue Rollenverteilung unter Banken und freien Anbietern**
- **Maklerpools avancieren zu Einkaufsgemeinschaften**
- **Haftungsdach als Vorbildfunktion für übergreifende Kooperationen**

Frankfurt am Main, 28. April 2009 – Die Finanzbranche steht vor einem radikalen Neubeginn und tiefen Einschnitten. Es wird dabei kein Stein auf dem anderen bleiben, prophezeit Felix Brem, CEO des deutsch-schweizerischen Haftungsdachpioniers BN & Partner. Brem: „Was wir derzeit erleben, ist keine temporäre Krise und auch keine strukturelle Krise, sondern ein umfassender Systembruch.“ Alle Marktteilnehmer aus der Bankenwelt und den Finanzvertrieben sortieren sich derzeit und versuchen, nach Aufarbeitung der Krise ihre Position innerhalb der neuen Ordnung zu finden.

Im Asset Management kommt der Druck sowohl von der Börsen- als auch von der Nachfrageseite. So veranlassen die desaströsen Ereignisse des vergangenen Jahres und die unverändert volatile Börsensituation die Anleger zu großer Zurückhaltung, was sich besonders auf Anbieter mit niedrigen Ausgangsvolumina existenzbedrohend auswirkt. Im Rahmen der bevorstehenden Marktkonsolidierung und dem Vertrauensverlust einiger Banken werden vor allem innovative unabhängige Vermögensverwalter profitieren, weil sie ihre Kunden durch transparente Vergütungssysteme überzeugen und zu ihnen eine starke Bindung aufbauen. Die genannten Punkte sollten absolut gesehen zum Ausbau der Marktanteile dieser Anbieter führen – in der relativen Betrachtung wird ihre Anzahl aber zurückgehen. Zu den Gründen zählt der Experte die vollständige Umsetzung der Finanzmarktrichtlinie MiFID in Deutschland und die weitere strenge Regulierung der Finanzbranche durch den Gesetzgeber. Jüngstes Beispiel sind das laufende Verfahren des Verbraucherschutzministeriums zur Einführung von Mindeststandards bei der beruflichen Qualifikation, erhöhter Kostentransparenz und Honorarberatung sowie zur strengen Dokumentation

der Beratungsgespräche mit erweiterten Regressmöglichkeiten für die Anleger. In diesem Zusammenhang ist auch der Sonderstatus für die Investmentfondsvermittlung innerhalb des § 34c Gewerbeordnung (GewO) wieder in die Diskussion gekommen. Diese alleindeutsche Abweichung kann nicht nur im Rahmen der EU-Harmonisierung, sondern auch auf nationaler Ebene unter Druck kommen. Es gilt daher, die Situation weiter aufmerksam zu beobachten, da dies eine noch größere Marktberreinigung nach sich ziehen würde.

„Vor allem die Bankenseite muss ihre Hausaufgaben erledigen und die offenen Fragen beantworten“, so Brem. Hierzu zählt die Aufarbeitung der offen gelegten Schwachstellen des Vertriebes im Spannungsfeld zwischen provisionsgesteuerten Verkaufsanreizen und anlegerzielorientierter Beratung. Dies kann nur mit dem Einsatz von weniger hauseigenen und mehr Fremdprodukten gelingen. Es gilt, verloren gegangenes Vertrauen zurückzugewinnen – ein „Weiter so“ ohne Systemkorrekturen darf es nicht geben. Brem: „Viele Akteure werden im Rahmen der Marktveränderungen in neue Rollen schlüpfen. Die klassischen Maklerpools etwa nehmen schon heute zunehmend die Rolle einer Einkaufsgemeinschaft bzw. eines Grossisten ein, um ihren angeschlossenen Mitgliedern vor allem Größenvorteile bei den Konditionen der unter Vertrag genommenen Plattformen und Produkthanbieter zu bieten. Auch ihre starke IT-Infrastruktur erweist sich als bedeutendes Asset.“

Insgesamt stehen die Chancen für einen Neubeginn in der Finanzbranche nach Ansicht von Brem günstig. Der Markt ist zwischen den Banken und unabhängigen Anbietern durchlässiger geworden – das typische Lagerdenken nimmt immer mehr ab. BN & Partner sieht sich in der neuen Welt zunehmend als Intermediär, der die bislang zum großen Teil noch getrennt voneinander agierenden Welten der Banken und freien Anbieter als Partner zusammenbringt. „Wir verfolgen eine Netzwerkstrategie und wollen verbinden und nicht spalten“, so Brem weiter. Ein Beispiel ist die seit Jahren erfolgreiche Zusammenarbeit mit den Banken im hauseigenen Haftungsdach von BN & Partner. Diese fungieren als Depotstellen und haben hierfür eigene Kerngeschäftsfelder zur Betreuung unabhängiger Vermögensverwalter geschaffen. Die Krise führt somit auch dazu, dass alte verkrustete Strukturen aufbrechen und Platz für Neues schaffen. Viele Akteure werden hierbei in neue Rollen schlüpfen.

„Als Partnernetzwerk und Haftungsdach mit einer besonderen Expertise im unabhängigen Anbietermarkt wollen wir unsere Kontakte gezielt einsetzen, um an der neuen Architektur aktiv mitzuarbeiten. Dabei werden wir vor allem die ergänzenden Dienstleistungen weiter aufbauen. So verzeichnen wir ein weiter steigendes Interesse von hochqualifizierten Beratern aus dem Private Banking-Segment, die über die bloße Haftungsdachfunktion hinaus zusätzliche Dienstleistungen im Abwicklungs- und Produktbereich auf einem hohen Niveau erwarten. Darüber hinaus ist auch unsere Funktion als Serviceprovider vor dem Hintergrund der Aufspaltung der Wertschöpfungskette im Haftungsdachmarkt eine Wachstumssparte“, resümiert Brem. „Wir sehen den Wandel als Chance.“

Das Haftungsdach der BN & Partners Deutschland AG betreut gegenwärtig 110 gebundene Kooperationspartner.



Ansprechpartner:

BN & Partners Deutschland AG
Michael Sylvester
Niederlassung Frankfurt
Untermainkai 20
D-60329 Frankfurt am Main
Tel.: +49 69 24 75 127-30
Fax: +49 69 24 75 127-69
Mobil: +49 176-43 000 365

Über die BN & Partner Group:

BN & Partner ist eine unabhängige Haftungsdachboutique und ein Vermögensverwalter mit Sitzen in Deutschland und der Schweiz. Das Mutterhaus wurde 2001 in Bremgarten im Kanton Aargau gegründet und verfügt über langjährige Erfahrungen im Private Banking. Über die deutsche Tochter BN & Partners Deutschland AG ist das Unternehmen im Besitz einer Erlaubnis nach § 32 KWG.

Zu den Dienstleistungen von BN & Partner gehören das Private Banking mit modularen Vermögensverwaltungen, das Investmentbanking mit dem Produktengineering bei Fonds und Zertifikaten (Drittfondssegment und Labelprodukte) sowie der Bereich Financial Services mit individuellen Haftungsdachlösungen und erweiterten Bausteinen für unabhängige Finanzberater. Im Bereich des flexiblen Haftungsdaches zählt das Unternehmen zu den Pionieren am Markt.

Kooperationspartner des Hauses sind u.a. UBS, Deutsche Bank, Fondsdepot Bank, Hauck & Aufhäuser sowie renommierte Pools und Dienstleister wie die Fondnet GmbH (Erfststadt) und die Fondskonzept AG in Illertissen. Institutionelle Kunden werden von der BN & Partners Nous Vision GmbH betreut. Daneben bietet BN & Partner mit dem BN & P Global UI einen Aktienfonds mit flexibler Anlagepolitik sowie den BN & P Systematic Return als hauseigenen Zertifikatefonds an.