

„Spezialisten mit fundiertem Wissen und innovativen Lösungen sind gefragter denn je“

INTERVIEW MIT THEODOR RANDELSHOFER, GESCHÄFTSFÜHRER DER DEUTSCHE FINANCE CAPITAL

Unter dem Motto „Es wird Zeit“ startet die Deutsche Finance Capital den Aufbau einer Vertriebs- und Kompetenzplattform für Finanzdienstleister im Bereich Anlageberatung und -vermittlung. Was ist die Strategie der Plattform? Und welche Kooperationsmöglichkeiten werden Marktteilnehmern geboten?



Theodor Randelshofer sieht Berater gefordert, ihren Kunden neue und ansprechende Anlagestrategien anzubieten.

Die DEUTSCHE FINANCE GROUP startet den Aufbau einer Vertriebs- und Kompetenzplattform. Können Sie uns die Strategie der Plattform erklären?

Bei Deutsche Finance Capital liegt unser Fokus darauf, unseren Vertriebspartnern im Bank-, Versicherungs- und Finanzdienstleistungssektor eine ganzheitliche Partnerschaft anzubieten. Wir ermöglichen es ihnen, ihr Leistungsportfolio durch innovative Kapitalanlagen zu erweitern, ohne selbst über die erforderlichen Zulassungen im Bereich der Anlageberatung und -vermittlung verfügen zu müssen. Zudem bieten wir unseren Partnern eine breite Palette an Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten, um sicherzustellen, dass sie stets mit aktuellem Markt-Know-how und einem fundierten Verständnis für innovative Kapitalanlageprodukte ausgestattet sind. Unsere Vertriebspartner stehen für Kompetenz, Aktualität, Engagement und professionelle Standards in der Anlageberatung und -vermittlung.

„Es ist entscheidend, sich als Experte zu etablieren und Werte zu generieren, die über das hinausgehen, was Kunden jederzeit online finden können.“

Wie genau erfolgt die Kompetenzerweiterung?

Bankgeschäfte wie Vermögensverwaltung, Anlageberatung und -vermittlung unterliegen strengen Regulierungen in Deutschland. Grundsätzlich ist eine Genehmigung der BaFin gemäß Wertpapierinstitutsgesetz (WpIG) erforderlich. Als von der BaFin zugelassenes und beaufsichtigtes Wertpapierinstitut gemäß § 15 WpIG ermöglichen wir unseren vertraglich gebundenen Vermittlern im Rahmen unseres Haftungsdaches die Durchführung von Anlageberatung und -vermittlung im Namen der Deutschen Finance Capital. Dadurch übernehmen wir als Haftungsdach die volle Verantwortung gegenüber den Kunden unserer angebundenen Vermittler. Die Kompetenzerweiterung im Bereich Kapitalanlage ermöglicht es unseren Vertriebspartnern, ihre Bestände zu sichern und gleichzeitig Zugang zu neuen Kundenpotenzialen zu erhalten.

Welche Kapitalanlageprodukte werden über die Plattform angeboten?

Auf unserer Plattform bieten wir ausschließlich unsere eigenen Kapitalanlageprodukte an. Unsere Fondsstrategien gewähren Privatanlegern exklusiven Zugang zu institutionellen Märkten und deren Investitionsmöglichkeiten. Gemeinsam mit finanzstarken institutionellen Investoren investieren unsere Privatanleger international in Private Equity Real Estate, Immobilien und Infrastruktur. Die Kombination von alternativen Investmentfonds mit einer internationalen Portfolio- und Wertsteigerungsstrategie sowie institutionellen Club Deals mit erstklassigen Investitionen ist seit langem Bestandteil der Investmentstrategie der DEUTSCHE FINANCE GROUP. Bereits über 50.000 Privatanleger sind über unsere Fondsstrategien gemeinsam mit institutionellen Investoren international investiert.

„Gemeinsam mit finanzstarken institutionellen Investoren investieren unsere Privatanleger international in Private Equity Real Estate, Immobilien und Infrastruktur.“

Gibt es in Zukunft auch weitere Produkte auf der Plattform?

Über unsere Plattform erhalten unsere Vertriebspartner grundsätzlich Zugang zu allen Produkten der DEUTSCHE FINANCE GROUP. Mit unserer Fondspolice „Performance Plus“ haben wir in Zusammenarbeit mit der Lichtenstein Life eine innovative und liquide Investitionsstrategie für vermögende Privatkunden entwickelt. Dabei stehen Kunden im Fokus, die ihr Vermögen über das stabile Umfeld Lichtenstein in Kombination mit dem Schweizer Franken profitabel und sicher strukturieren wollen. Unsere Fondspolice ist für unsere Vertriebspartner zudem ein gutes Produkt, um für sich selbst ein zukünftiges „Fixed Income“ aufzubauen: Vertriebspartner erhalten neben der klassischen Provision auch eine laufende Vergütung auf den Nettoinventarwert.

Welche Kooperationsmöglichkeiten bieten sich für Marktteilnehmer mit der Deutschen Finance Capital?

Unsere Vertriebspartner haben nach einer Ausbildung innerhalb unserer Akademie im Bereich alternativer Investmentfonds (AIF) die Möglichkeit, ihre Kunden eigenständig zu beraten. Gleichzeitig können sie auch einen vollständig digitalen Verkaufs- und Betreuungsprozess nutzen. Darüber hinaus besteht die Option, einen Experten der Deutschen Finance Capital in den Verkaufs- und Betreuungsprozess einzubeziehen. Wir bieten auch Marktteilnehmern aus dem Bank-, Versicherungs- und Finanzdienstleistungssektor eine digitalisierte und personalisierte Zusammenarbeit in Form einer „Tippgeberschaft“, bei der die professionelle Empfehlung von Kunden im Vordergrund steht. Die Anlageberatung und -vermittlung wird dabei vollständig digitalisiert durchgeführt.

Die „Tippgeberschaft“ ist neu bei der DEUTSCHE FINANCE GROUP. Was hat es damit auf sich?

Die Tippgeberschaft bietet unseren Partnern eine gute Möglichkeit, ohne großen zeitlichen Aufwand eine neue Einkommensquelle zu erschließen und stärkt die eigene Kompetenz und Marktpositionierung. Die Tippgeberschaft beinhaltet grundsätzlich zwei Varianten: Bei der ersten erhält unser Tippgeber eine Vergütung für die Zuführung von neuen Vertriebspartnern und bei der zweiten für die Kontaktherstellung zu einem potenziellen Kunden. Weiterhin bieten wir für sehr aktive Tippgeber ein mehrstufiges Vergütungssystem für das Anwerben und die Betreuung neuer Tippgeber in Form eines „Local Network Partner System“. Unsere Local Partner bekommen darüber hinaus über unser aktives Onlinemarketing neue Tippgeber zur Betreuung unterstrukturiert und erschließen sich somit eine weitere Einkommensquelle in Form einer Betreuungsvergütung.

Ihr Motto für die Plattform lautet „Es wird Zeit“. Was genau möchten Sie damit ausdrücken?

Die Finanzdienstleistungsbranche erlebt derzeit einen beispiellosen

Wandel, angetrieben durch regulatorische Neuerungen im Bereich Aus- und Weiterbildung sowie durch die unaufhaltsame Digitalisierung. Mit dem Fortschritt der Digitalisierung stehen Berater nicht nur vor einer Unterstützung durch neue Technologien, sondern zunehmend auch vor einem Wettbewerb. Gleichzeitig verlieren Standardprodukte, beispielsweise im Bereich der Kapitalanlagen, an Attraktivität und Akzeptanz. Berater sind daher gefordert, neue und ansprechende Anlagestrategien ihren Kunden anzubieten, die auf die Nachfrage nach interessanten Kapitalrenditen eingehen.

Die Antwort liegt in der Differenzierung durch Einzigartigkeit. Spezialisten mit fundiertem Wissen und innovativen Lösungen sind gefragter denn je. Kunden bevorzugen die Expertise und individuelle Beratung von Fachleuten. Es ist entscheidend, sich als Experte zu etablieren und Werte zu generieren, die über das hinausgehen, was Kunden jederzeit online finden können. Das Motto „Es wird Zeit“ steht für den Wandel und die Notwendigkeit, sich neuen Herausforderungen und Möglichkeiten zu öffnen.

Mit unserer Plattform möchten wir Finanzdienstleistern die Möglichkeit geben, sich zukunftsorientiert aufzustellen und ihr Angebot durch innovative Kapitalanlagen zu erweitern. Es wird Zeit, neue Wege zu gehen und Chancen zu nutzen – genau das ermöglichen wir unseren Partnern mit unserer Vertriebs- und Kompetenzplattform. •