

„Seit 30 Jahren erfolgreiche Verbandsarbeit“

Cash stellt monatlich die Verbände der Finanzdienstleister vor. Diesmal: Der **Bundesverband Deutscher Vermögensberater e.V. (BDV)** in Frankfurt am Main. Der BDV ist mit 6.500 Mitgliedern der größte Verband für Vermögensberater in Deutschland.

Manila Baruschke

Bonn 1973: Dr. **Reinfried Pohl**, Gründer der Bonnfinanz, ist überzeugt: Vermögensberater müssen sich organisieren. Gerade in einem Staat wie Deutschland, in dem jedes Interesse eine Vertretung auf den Plan ruft, dürfen Berater für Bildung und Absicherung von Vermögen nicht auf sich allein gestellt sein. Für seine Idee gewinnt er 68 weitere Berater, und gemeinsam gründen sie den Bundesverband Deutscher Vermögensberater e.V. mit damaligem Sitz in Marburg an der Lahn. Pohl wird Verbandspräsident des BDV.

Nach mittlerweile knapp 30 Jahren Verbandsarbeit zählt der BDV rund 6.500 Mitglieder und ist damit der größte Verband für Vermögensberater in Deutschland.

Ausbildung als Ziel

Zweck ist laut Satzung damals wie heute „den Berufsstand der Vermögensberater und die beruflichen, wirtschaftlichen sowie sozialen Interessen zu fördern“. Das bedeutet unter anderem, dass alle „Mitglieder zur Ausübung des Vermögensberaterberufes unterrichtet, beraten und ausgebildet werden“.

Werner Hussong, heute Geschäftsführer des BDV und selbst seit 17 Jahren in der Finanzbranche tätig, achtet sehr genau auf die Einhaltung der Verbandsatzung. Etwaige Verstöße können mit dem sofortigen Ausschluss geahndet werden. „Ein sehr wichtiges Kriterium für eine Mitgliedschaft in un-



Foto: Kirsten Schmidtke

Werner Hussong, Geschäftsführer BDV

serem Verband ist der ausschließliche Vertrieb von Produkten, die unter öffentlicher Aufsicht stehen. Produkte des so genannten grauen Kapitalmarktes dürfen unsere Mitglieder nicht anbieten“, sagt Hussong. „Wir sind ein sehr konservativer Verband. Die Sicherheit einer in der Regel langfristigen Vermögensanlage des Kunden muss dem Berater wichtiger sein als ein kurzfristiger Profit.“

Es verwundert in diesem Zusammenhang nicht, dass sich insbesondere Vermögensberater der Deutschen Vermögensberatung AG, die Pohl im Jahr 1975 gegründet hat, im BDV besonders gut aufgehoben fühlen. „So ist“, sagt Hussong „der überwiegende Teil der BDV-Mitglieder für die Deutsche Vermögensberatung tätig“. Die Deutsche Vermögensberatung vertreibt ebenfalls ausschließlich Produkte, die von der Bundesanstalt

für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) beaufsichtigt werden. Doch Hussong betont: „Jeder qualifizierte und hauptberufliche Berater ist willkommen, der sich an unsere Satzung hält.“

Ein typisches Mitglied im BDV ist **Marco John**. Seit 1984 ist er selbstständiger Vermögensberater für die Deutsche Vermögensberatung und genauso lange Mitglied im BDV.

„Es ist ein großer Unterschied, ob ein Berater Kunden lediglich kurzfristig etwas verkaufen will, oder ob er sie ein Leben lang begleiten möchte“, stellt der Direktionsleiter der Deutschen Vermögensberatung in Hamburg fest. „Mittlerweile berate ich schon die Kinder meiner ersten Kunden, und genau das sollte das Ziel jedes seriösen Beraters sein.“ John hat bereits während seines Betriebswirtschaftsstudiums für die Deutsche Vermögensberatung gearbeitet.

Da er in jedem Fall freiberuflich tätig sein wollte, war es für ihn kein weiter Weg, selbstständiger Vermögensberater zu werden.

1985 hat John seine Qualifizierung nach der Prüfungsordnung des BDV mit dem Titel „geprüfter Vermögensberater BDV“ abgeschlossen.

Weiterbildung maßgeblich

Der Verband sieht für die Qualifikation seiner Mitglieder die Schwerpunkte in der Grundausbildung und in der Weiterbildung zum hauptberuflichen Vermögensberater. Die Grundausbildung muss dabei jede einzelne Betreuungsorganisation übernehmen. Über das Deutsche Berufsbildungswerk Vermögensberatung DBBV engagiert sich der BDV für eine qualifizierte Ausbildung. Der Verband war maßgeblich an der Gründung dieser Bildungsstätte beteiligt. „Das Thema

INTERVIEW

„Dienstleistung steht im Vordergrund“

Dr. **Reinfried Pohl**, Gründer und Vorstandsvorsitzender des Bundesverbandes Deutscher Vermögensberater, BDV, spricht mit **Cash** über die Verbandsarbeit und die heutigen Anforderungen, denen sich die Interessenvertretung stellen muss.

Cash: Warum haben Sie den BDV 1973 gegründet?

Pohl: Der damals junge Berufsstand Vermögensberater hatte es sehr schwer. Die Institutionen Bank oder Sparkasse waren zum Zeitpunkt meines Allfinanzkonzeptes klar definiert. Was allerdings ein Vermögensberater ist oder macht, war unklar. Damit diese neue Berufsbezeichnung nicht missverständlich oder missbräuchlich interpretiert werden konnte, war es zwangsläufig notwendig, ein Sprachrohr in Form eines Verbandes zu gründen.

Cash: Gehörte es für Sie dazu, auch auf die Qualifikation der Mitglieder einzuwirken?

Pohl: Damals wie heute gilt es, den Berufsstand Vermögensberater in Deutschland zu fördern und die Mitgliederinteressen zu wahren. Darum steht in unseren Statuten, dass die Mitglieder in allen berufsrelevanten Bereichen Unterstützung erhalten. Dazu zählt selbstredend auch, dass wir bei allen Plänen zur gesetzlichen Regelung des Berufes mitwirken.

Cash: Was hat der BDV in 30 Jahren Verbandsarbeit erreicht?

Pohl: Der BDV hat in den vergangenen Jahren erhebliche Anstrengungen unternommen, Vorurteile gegen den Berufsstand des Vermögensberaters aus-



Reinfried Pohl

zuräumen. So haben wir beispielsweise Berufsrichtlinien installiert, auf deren Einhaltung streng geachtet wird. Wir verfügen seit Verbandsgründung über eine Ombudsstelle, an die sich Mitglieder bei Schwierigkeiten untereinander als auch Kunden bei Problemen beispielsweise in der Beratung wenden können. Darüber hinaus fördern wir die Beraterqualifizierung. Durch Prüfungen, die von Beginn an abgelegt werden mussten, geben wir unseren Mitgliedern die Gelegenheit, ihr Können unter Beweis zu stellen.

Cash: Meinen Sie, dass die Verbandsarbeit heute den gleichen Stellenwert hat wie 1973?

Pohl: Selbstverständlich. Vielleicht ist der Stellenwert heute sogar noch höher anzusiedeln. Der Verband ist eine wichtige Schnittstelle zwischen den Vermögensberatern und den sich immer schneller ändernden Beruhsanforderungen. Der Dienstleistungsgedanke des Verbandes steht dabei weiterhin im Vordergrund. Nur so kann die Arbeit der

Berater einen festen Rahmen und eine sichere Plattform erhalten.

Cash: Wie erklären Sie sich, dass trotz dieser Vorteile nur ein geringer Prozentsatz der hauptberuflichen Berater in Deutschland organisiert ist?

Pohl: Dazu möchte ich einen Vergleich mit anderen beruflichen Vereinigungen heranziehen. Es gibt Menschen in jedem Beruf, die sich aktiv um bessere Bedingungen bemühen, und es gibt solche, die von der Aktivität der anderen profitieren. Verbandsmitglied zu werden ist sinnvoll und ratsam, aber auch freiwillig. Hier ist die Entscheidungskraft jedes einzelnen gefragt.

Cash: Sehen Sie eine Perspektive für die Zusammenarbeit mit anderen Berufsverbänden, beispielsweise der Aktiongemeinschaft Finanzdienstleister-Verbände AGFin?

Pohl: Einer der Grundsätze bei der Gründung des BDV war und ist, dass die Mitglieder ausschließlich aufsichtsamlich kontrollierte Produkte anbieten. Diese Haltung hat sich bis heute bewährt und ist ein sehr wichtiger Baustein für den Erfolg unseres Berufsstandes. Damit grenzen wir uns jedoch von vielen Mitbewerbern ab. Wir werden die Interessen unserer Mitglieder auch zukünftig unabhängig von anderen vertreten.

Cash: Wie sieht denn für Sie die Zukunft der Verbände allgemein und des BDV im Besonderen aus?

Pohl: Europa wächst zusammen, Richtlinien und Gesetze ändern sich, das alles beeinflusst nicht zuletzt die Arbeit des Vermögensberaters. Daher müssen sich die Verbände mehr denn je als Vermittler sehen. So wird es gelingen, die politisch Verantwortlichen in ihrer Arbeit zu beraten und diese neuen Anforderungen mit den Interessen der Verbandsmitglieder in Einklang zu bringen.

Aus- und Weiterbildung nimmt einen sehr hohen Stellenwert ein. Daher ist die Verpflichtung jedes Mitgliedes zur stetigen Fortbildung in den Richtlinien fest verankert“, erläutert BDV-Chef Hussong das Statut.

Weiter sagt er: „Diese Qualitätssicherungsmaßnahmen für den Berufsstand werden im BDV durch eine unabhängige Schiedsstelle ergänzt. Insbesondere gegenüber verunsicherten Kunden schafft diese Ombudsstelle Vertrauen.“ Mit diesen Satzungspunkten trifft der BDV genau die Vorgaben der EU-Richtlinien für Versicherungsvermittler und Wertpapierdienstleis-

tung. Wie wichtig dem Verband die ernsthafte Ausübung des Vermögensberaterberufes ist, wird dadurch ebenso belegt wie durch Veranstaltungen, beispielsweise Hauptversammlungen und Messen, die schon seit Verbandsgründung der Präsentation des Berufsbildes dienen.

Sprachrohr für die Branche

Für die nahe Zukunft hat Hussong sich das Ziel gesteckt, bei der Jubiläumsfeier zum 30-jährigen Bestehen die Mitgliederzahl 7.500 verkünden zu können. „Mitglied bringt Mitglied“, lautet sein Motto. Jeder hauptberuflich

tätige Vermögensberater, der eine ausreichende Qualifikation, eine behördliche Zulassung zur Ausübung des Berufes und drei bürgende BDV-Mitglieder nachweist, kann aufgenommen werden. Dann sind eine Aufnahmegebühr von einmalig 50 Euro und weiterhin jährlich 100 Euro zu zahlen, damit sich der Berater Mitglied in Deutschlands ältestem und größtem Vermögensberater-Verband nennen kann.

Durch diese Mitgliedschaft im BDV profitiert der Berater vom Engagement des Verbandes, der die Mitgliederinteressen mit Nachdruck an den entscheidenden Stellen vertritt. ■

BDV

Bundesverband
Deutscher Vermögens-
berater e.V.
Internet: www.bdv.de
Geschäftsführer Werner Hussong
Wilhelm-Leuschner-Straße 23
60329 Frankfurt/Main
Telefon: 069 / 25 62 61 – 30
Telefax: 069 / 25 62 61 – 49
E-Mail: bdv@bdv.de

