



Umfragen zufolge möchten mehr und mehr Verbraucher bei ihren Anlagen **ökologische, soziale und ethische Kriterien** berücksichtigt wissen. Berater mit entsprechendem Angebot können bei ihnen punkten.

# Nachhaltiges Geschäft

Wenn sich Anlageberater auf ESG-Investments spezialisiert haben, sind das meist Einzelkämpfer. Doch es gibt auch einige Finanzvertriebe, die sich entsprechend aufgestellt haben. Drei Beispiele.

**D**er Boom der nachhaltigen Geldanlage ist ungebrochen: Die Zahl der ESG-Fonds steigt und steigt, selbst während der Coronakrise sammelten sie Milliarden ein. Das meiste davon stammt zwar von institutionellen Investoren, doch Umfragen zufolge möchten auch mehr und mehr Verbraucher bei ihren Anlagen ökologische, soziale und ethische Kriterien berücksichtigt wissen.

Kein Wunder, dass auch Finanzberater zunehmend ESG-Fonds und „grüne“ Versicherungen in ihr Angebot aufnehmen. Gar nicht so wenige haben sich schon komplett auf nachhaltige Geldanlage spezialisiert oder stellen ihr Geschäftsmodell gerade entsprechend um. Allerdings gibt es, abgesehen von Kreditinstituten wie GLS, Ethikbank, Triodos oder Steyler Bank, kaum größere Vertriebsseinheiten, die sich für diese Nische entschieden haben. FONDS professionell stellt drei dieser Unternehmen vor: das Maklerhaus Mehrwert aus Bamberg, den Finanzvertrieb Ecoplan-

finanz aus Hamburg und die Privatkundensparte von Ökoworld aus Hilden.

## Mehrwert

Mehrwert ist die wohl größte bankenunabhängige Finanzberatungsgesellschaft

**»Wir waren 1984 die ersten, die Biohäuser in Norddeutschland finanzierten. Dort liegen unsere Ursprünge.«**

**Andreas Lentge**, Ecoplanfinanz

in Deutschland, die sich dem Thema Nachhaltigkeit verschrieben hat. Die Gesellschaft wächst stetig: Im Juli und im August stieß jeweils ein neuer Berater zu dem Unternehmen mit Sitz in Bamberg, sodass mittlerweile 26 Maklerinnen und Makler

für Mehrwert tätig sind – verteilt über ganz Deutschland.

Die Vermittler arbeiten selbstständig unter dem Mehrwert-Dach. „Wichtig ist aber, dass die Kollegen keine Handelsvertreter sind, so wie das in anderen Finanzvertrieben üblich ist“, sagt Geschäftsführer Gottfried Baer. „Sie treten also nicht als Erfüllungsgehilfe des Unternehmens auf, sondern schließen als Partner der Mehrwert ihre eigenen Maklerverträge und -vollmachten mit ihren Kunden ab – die auch ihre Kunden bleiben.“ Am ehesten vergleichbar sei das mit einer Sozietät, meint Baer. „Uns liegt viel daran, dass es sich um eine echte Partnerschaft handelt – wir agieren deshalb auf Augenhöhe.“

## Überzeugung statt Marketing

Baer möchte weiter expandieren und sein Beraternetzwerk erweitern. Meist werde er von Interessenten direkt angesprochen. Voraussetzung für einen Einstieg sind die nötigen Erlaubnisse gemäß Paragraph 34d und 34f Gewerbeordnung. „Die allermeisten bringen auch schon Erfahrung in der Finanzberatung mit, bevor sie sich uns anschließen“, berichtet Baer. Hinzu komme jedoch noch ein weiterer Punkt: „Bei uns ist nur derjenige richtig aufgehoben, der

ein Herz für Nachhaltigkeit hat.“ Denn für die Mehrwert-Berater sei Nachhaltigkeit keine Marketingfloskel, sondern Lebenseinstellung.

Das war auch der Grund, warum Baer vor zehn Jahren Mehrwert gegründet hat. Er wuchs auf dem elterlichen Bauernhof auf und studierte Agraringenieurwesen mit den Schwerpunkten BWL und Ökologie. Als Praktikant lernte er Banken von innen kennen – und fand Gefallen an der Finanzwelt. 1996 fing er bei einem Finanzvertrieb an, arbeitete sich hoch und stieg schließlich in die Geschäftsleitung auf. Doch der Job erfüllte ihn nicht mehr, er wollte sein eigenes Unternehmen gründen, in dem er seine Werte und Vorstellungen eins zu eins umsetzen kann. „Ich möchte helfen, Geld dorthin zu lenken, wo es der Umwelt und den Menschen zugleich dient“, lautet sein Credo. Mitten in der Finanzkrise war es naturgemäß schwer, Geldgeber für sein Projekt zu finden. Die BCA willigte schließlich ein. Der Maklerpool hält bis heute ein Viertel der Firmenanteile.

### **Großer Innendienst**

Mehrwert berät seine Kunden ganzheitlich, Baer möchte daher weder das Versicherungs- noch das Investmentgeschäft besonders forcieren. Mit Blick auf den Umsatz dominiert allerdings die Versicherungssparte, sie steht für knapp zwei Drittel der Erlöse. „Der Grund hierfür ist unsere betriebliche Altersvorsorge, die auf großes Interesse stößt, etwa bei Biolebensmittelherstellern und anderen ökologischen Unternehmen, die ihren Arbeitnehmern ‚grüne‘ bAV-Tarife anbieten möchten“, erläutert Baer. Mehrwert beschäftigt einen eigenen Experten, der die Makler bei bAV-Themen unterstützt.

Insgesamt darf der Innendienst mit zehn Mitarbeitern als gut ausgestattet gelten. So leistet sich das Haus unter anderem einen eigenen Analysten, der nachhaltige Investmentfonds selektiert. Diese Fonds sind Teil der Modellportfolios und der drei Vermö-



**»Ich möchte helfen, Geld dorthin zu lenken, wo es Umwelt und Menschen zugleich dient.«**

**Gottfried Baer, Mehrwert**

gensverwaltungen, die Mehrwert gemeinsam mit der BCA anbietet (siehe auch FONDS professionell 2/2020, Seite 334).

Während es beim Vermögensaufbau und in der Altersvorsorge noch leichtfällt, auf Nachhaltigkeitskriterien zu achten, ist das bei kapitalmarktfernen Themen wie Sachversicherungen deutlich schwieriger. Wie sieht beispielsweise die erste „grüne“ Hausratspolice aus, die Mehrwert 2013 gemeinsam mit der Barmenia an den Markt brachte? „Die Police war damals schon papierlos“, berichtet Baer. „Außerdem enthält der Tarif eine Klausel, dass bei einer Neuanschaffung nach einem Schaden ein um 20 Prozent höherer Preis übernommen wird, wenn sie ökologisch fair produziert wurde. Das muss über bestimmte Siegel belegt werden.“ Weitere Aspekte der hauseigenen „grünen“ Police: Je Vertrag fließen zwei Euro in einen Topf für Naturschutzprojekte. Und wer Mitglied in einem Umweltschutzverband ist, erhält zehn Prozent Rabatt auf den Beitrag.

### **Ecoplanfinanz**

Ebenfalls auf die ganzheitliche, ökologische Finanzberatung setzt Ecoplanfinanz aus Hamburg. „Wir waren 1984 die Ersten, die Biohäuser in Norddeutschland finanzierten. Dort liegen unsere Ursprünge“, erinnert sich Vorstand Andreas Lentge, der das Unternehmen gemeinsam mit seinem Sohn Marc-André führt. Ecoplanfinanz gehört zur Barakiel-Gruppe, unter deren Dach mehrere Finanzvertriebe gebündelt sind. Knapp 25 Prozent der Anteile liegen bei der gemeinnützigen Barakiel-Stiftung, die behinderte und schwer erkrankte Kinder unterstützt und Nachhaltigkeitsprojekte fördert. „Die Eigentümerstruktur ist sicherlich eine Besonderheit“, betont Andreas Lentge. „Wir sind ein echtes Familienunternehmen.“

Lentge baute zunächst Accaris auf, eine anbieterunabhängige Beratungsgesellschaft, die sich auf Finanzplanung für Unternehmen und Unternehmer spezialisiert hat. 1999 wurde die heutige Ecoplanfinanz ausgegründet, die seit 2014 unter diesem Namen auftritt. Die Berater erstellen mit ihren Kunden eine Bilanz, auf deren Basis sie ein Konzept rund um die persönlichen Finanzen entwickeln. Bei der Umsetzung kommen die hauseigenen Nachhaltigkeitskriterien zum Einsatz.

### **Kompetenter Beirat**

Bei der Fondsselektion orientiert sich Ecoplanfinanz beispielsweise sowohl an Positiv- als auch an Negativkriterien. „Der dreiköpfige Anlageausschuss wählt Fonds aus und präsentiert diese dem Beirat“, erläutert Marc-André Lentge. In diesem Beirat sitzen unter anderem Volker Weber, der Vorstandschef des Fachverbands Forum Nachhaltige Geldanlagen (FNG), und Detlef Glow, Researchleiter des Fondsanalysehauses Refinitiv Lipper. Glow ist auch Aufsichtsratschef der Ecoplanfinanz. „Mit dieser geballten Kompetenz müssen wir uns am Markt, denke ich, nicht verstecken“, meint Andreas Lentge.

Im Versicherungsbereich tritt das Unternehmen nicht als Makler auf, sondern als Mehrfachvertreter. „Das hat in erster Linie haftungstechnische Gründe“, sagt Lentge. „Wir bieten dennoch eine sehr breite Produktpalette an: Wir kooperieren mit mehr als 100 Versicherern, den meisten Nachhaltigkeitsbanken und allen großen Fondsgesellschaften.“

Aktuell arbeiten 15 Handelsvertreter für das Unternehmen, hinzu kommen zwei Angestellte im Vertrieb. Unterstützt werden sie aus dem gemeinsamen Backoffice der Barakiel-Gruppe mit insgesamt rund drei Dutzend Mitarbeitern. Im vergangenen Geschäftsjahr erwirtschaftete Ecoplanfinanz 1,24 Millionen Euro Provisionserlöse, ein Plus von 12,7 Prozent zum Vorjahr.

„Wir möchten unser Team deutlich ausbauen“, sagt Marc-André Lentge. „Das Ziel lautet, pro Quartal zwei neue Berater anzubinden.“ In Frage kämen sowohl Nachwuchskräfte, die parallel ein Studium beim Bildungsdienstleister Going Public absolvieren können, als auch Quereinsteiger und Berater aus dem Markt, insbesondere ehemalige Banker. „Wir suchen Unternehmertypen“, betont Marc-André Lentge. Mehrstufige Strukturen gebe es bei Ecoplanfinanz nicht, die Handelsvertreter agierten auf Augenhöhe. Noch sitzen die Ecoplanfinanz-Berater allesamt im Großraum Hamburg. „Via Videoberatung betreuen wir heute schon Kunden aus ganz Deutschland“, sagt Marc-André Lentge. „Mittelfristig möchten wir aber auch mit Handelsvertretern in anderen Regionen Deutschlands Präsenz zeigen.“

### **Ökoworld**

Einen völlig anderen Ansatz als Mehrwert und Ecoplanfinanz verfolgt Ökoworld aus Hilden bei Düsseldorf. Der Pionier der nachhaltigen Geldanlage ist heute vor allem für seine Fonds bekannt, angefangen haben die Firmengründer Alfred Platow und Klaus Odenthal 1975 aber als Versicherungsmakler. Das Unternehmen ist



**»Wir möchten unser Team deutlich ausbauen. Das Ziel lautet, pro Quartal zwei neue Berater anzubinden.«**

**Marc-André Lentge, Ecoplanfinanz**

nach wie vor als Finanzanlagenvermittler und Versicherungsmakler für Privatkunden tätig – und das im durchaus großen Stil.

Fast 20 fest angestellte Berater vertreiben im Wesentlichen die fünf hauseigenen Publikumsfonds sowie fondsgebundene Rentenversicherungen, die ebenfalls mit Ökoworld-Portfolios bestückt sind. „Wenn ein Kunde eine Sachversicherung für seine Solaranlage benötigt, vermitteln wir ihm eine, aber wir forcieren dieses Geschäft nicht“, sagt Torsten Müller, der seit Anfang 2018 den Privatkundenvertrieb leitet und Mitte 2018 in den Vorstand aufrückte.

Vom früher verfolgten Allfinanzansatz hat sich das Unternehmen dagegen verabschiedet. „Kfz-Versicherungen haben nun einmal per se wenig mit Nachhaltigkeit zu tun“, sagt Müller. „Und wenn wir Zahnzusatzpolicen oder Reiseversicherungen vertreiben würden, wäre das irgendwie auch unglauwbüdig.“

Stören sich die Kunden nicht daran, dass ihnen ausschließlich die hauseigenen Ökoworld-Fonds angeboten werden? „Genau diese Frage habe ich mir anfangs auch gestellt“, räumt Müller ein. Er arbeitete lange Jahre in leitender Funktion im Private Banking, wo eine breite Produktpalette als Selbstverständlichkeit gilt. „Aber das ist bei uns anders: Die Kunden kommen zu uns, weil sie Ökoworld-Fonds haben möchten. Wer ein Auto kaufen will und in eine BMW-Niederlassung geht, erwartet ja auch nicht, dort einen Mercedes angeboten zu bekommen.“ Die kleine Produktpalette habe auch in der Beratungspraxis Vorteile: „Wenn ein Kunde wissen möchte, warum ein bestimmtes Unternehmen bei uns im Portfolio liegt, können wir ihm diese Frage ganz schnell beantworten. Das wäre mit Fremdfonds kaum möglich.“

### **„Hofladen“ in Aussicht**

Aktuell betreuen die Berater ihre Kunden fast ausschließlich telefonisch. Doch das dürfte sich bald ändern: Noch in diesem Jahr soll im Erdgeschoss der Zentrale in Hilden die „Ökoworld-Erlebniswelt“ eröffnet werden. „Das ist gewissermaßen unser ‚Hofladen‘, in dem wir zeigen werden, was unser Unternehmen ausmacht. Dort möchten wir auch möglichst viele Kunden empfangen“, sagt Müller. Während die Kundschaft bislang höchst selten bei ihrem Berater vorbeischaute, soll langfristig jeder vierte Termin vor Ort in Hilden stattfinden. „Ziel ist es, näher an unsere bestehenden und neuen Kunden ranzukommen“, betont Müller. „Das Beziehungsmanagement ist schon ein anderes, wenn man sich persönlich kennt und nicht nur vom Telefon.“ Um die Bindung zu Kunden in Hilden und aus anderen Städten zu festigen, denkt das Vertriebsteam auch über lokale Veranstaltungen nach.

Für Ökoworld ist das zumindest eine halbe Rolle rückwärts: Vor der Finanzkrise, damals unter der Marke Versiko, unterhielt das Unternehmen bundesweit Filialen mit

bis zu 170 Handelsvertretern. „Es zeigte sich, dass die Führung eines solchen Vertriebs sehr schwierig ist“, sagt Müller. „Daher fiel die Entscheidung, nur noch mit fest angestellten Beratern aus der Zentrale heraus zu agieren. Das war sicherlich richtig, allerdings ging dadurch ein Stück weit die Nähe zum Kunden verloren. Die möchten wir nun wieder sicherstellen.“

Mittlerweile stehen die Zeichen im Privatkundenvertrieb jedenfalls auf Expansion. Als Müller vor zweieinhalb Jahren ins Unternehmen kam, arbeiteten 14 Berater für Ökoworld, aktuell sind es 16. „In unserer Erlebniswelt haben wir fünf Plätze mehr eingeplant, die möchten wir zeitnah besetzen“, sagt er. „Wenn wir an Konzepte wie Homeoffice, Teilzeit oder Schichtmodellen denken, könnten wir bis zu 40 Beraterinnen und Berater beschäftigen.“

Neue Kräfte sind nötig, schließlich verfolgt Müller einen ehrgeizigen Plan. „Unser Ziel ist es, binnen fünf Jahren das betreute Volumen zu verdoppeln und 10.000 neue Kunden zu gewinnen“, sagt er. Aktuell zählt sein Team 55.000 Kunden, die rund 200 Millionen Euro in Fonds investiert haben – direkt und via Fondspolice.

Das Ziel klingt ambitioniert, doch die Kundengewinnung bereitet Müller keine Sorgen: „Es ist ein B2C-Paradies: Wir



»**Es ist ein B2C-Paradies: Wir müssen die Kunden nicht aufwendig werben, sie kommen tatsächlich auf uns zu!**«

**Torsten Müller, Ökoworld**

müssen die Kunden nicht aufwendig werben, sie kommen tatsächlich auf uns zu!“, berichtet er. „Anfangs konnte ich das selbst kaum glauben: Die Kunden suchen im Internet nach einer nachhaltigen Geldan-

ge, stoßen auf uns und füllen das Kontaktformular auf unserer Website aus.“ Umso erstaunlicher, dass nicht schon mehr Finanzvertriebe die Chancen entdeckt haben, die eine Spezialisierung auf ethisch-ökologische Investments offensichtlich birgt.

### **Regulierung als Gefahr?**

Oder sieht die Zukunft der Finanzvertriebe aus der Ökonomie womöglich doch nicht so rosig aus? Voraussichtlich ab Herbst 2021 müssen Anlageberater ihre Kunden schließlich ohnehin fragen, ob sie ihr Geld nicht lieber nachhaltig investiert wissen wollen – so schreibt es eine Ergänzung der EU-Finanzmarkttrichtlinie Mifid II vor. Dann sind ESG-Fonds vielleicht gar nichts Besonderes mehr, sondern vielmehr der Standard.

Mehrwert-Gründer Baer sieht in den Vorgaben aus Brüssel dennoch keine Gefahr für sein Geschäftsmodell. „Künftig werden zwar alle Banken und Vermittler ihren Kunden ESG-Fonds anbieten“, räumt er ein. „Aber das wird in den wenigsten Fällen eine echte, nachhaltige Finanzberatung sein. So etwas funktioniert nur, wenn der Berater sich wirklich auf dieses Thema einlassen möchte – und das lässt sich nun mal nicht von oben verordnen.“

**BERND MIKOSCH** **FP**

## **Ein Haftungsdach für die nachhaltige Anlageberatung**

In der Nische der ökologisch-ethischen Finanzberatung sind nicht nur einige Vertriebe mit Gewerbeerlaubnis unterwegs, es gibt auch ein spezialisiertes KWG-Haftungsdach: **Qualitates** aus Darmstadt.

**Gründung:** Das Haftungsdach wurde von 2008 bis 2010 von den heutigen Geschäftsführern Marcel Malmendier und Frank Härtling-Molhelm sowie fünf weiteren Beratern vorbereitet. 2011 ging das Unternehmen an den Start. Zusammen mit den Gründern, die alle auch Berater sind, zählt Qualitates heute 15 Vermittler und Berater. Ziel des Haftungsdachs ist es, nachhaltige Invest-

ments zu fördern und Geschäftsmodelle von Beratern zu unterstützen, die sich auf die nachhaltige Geldanlage spezialisiert haben.

**Bafin-Lizenz:** Qualitates verfügt über eine Erlaubnis als Finanzdienstleistungsinstitut nach Paragraf 32 Kreditwesengesetz (KWG). Diese hat das Unternehmen beantragt, da die Gründer den angeschlossenen Beratern die Möglichkeit geben möchten, nicht nur Fonds zu vermitteln, sondern über das gesamte Investmentuniversum beraten zu können. Nur auf diese Weise, so die Auffassung, können nachhaltige Geldanlage umfassend gelingen.



**Dienstleistungen:** Unter dem Qualitates-Dach sollen das Research und die Kontakte der einzelnen Berater zusammengeführt werden. Das

Anlagegremium des Haftungsdachs, das für alle Berater und Vermittler offen ist, übernimmt die Prüfung der Nachhaltigkeit von Investments. Darüber hinaus engagiert sich Qualitates bei Fondsanbietern

für eine nachhaltigere Investmentpolitik. Das Unternehmen versteht sich eindeutig nicht als Finanzvertrieb, sondern agiert als Dienstleister im Hintergrund. Alle Kunden der angeschlossenen Berater sind und bleiben deren Kunden – auf diese Beziehungen wirkt Qualitates nicht ein.