

Neue Firma: V-Bank-Gründer bringt Anleger und Berater zusammen

10.02. | 2016



Markus Köppl, MK Anlegergesellschaft: "Ich könnte niemanden empfehlen, von dem ich nur ein paar Papiere gesehen habe."

Viele Anleger sind mit ihrem Finanzberater unzufrieden. Markus Köppl will ihnen mit seinem über Jahre aufgebauten Netzwerk helfen, endlich den richtigen zu finden – und hat daraus ein Geschäftsmodell entwickelt.

Markus Köppl, Mitgründer der V-Bank, hat sich mit der MK Anlegergesellschaft selbständig gemacht. Er bietet Privatkunden an, einen für ihre Probleme passenden Finanzberater zu finden und dessen Leistung zu überwachen. Für Berater dient er zudem als Sparringspartner, der zum Beispiel bei der Suche nach einem neuen Arbeitgeber hilft. Außerdem möchte er Banken sein Knowhow als Consultant anbieten, etwa wenn es um die Einführung einer Vermögensverwaltung oder die Wahl eines Portfoliomanagers geht.

Köppl arbeitete 24 Jahre lang in der Bankenbranche, unter anderem für die Hypovereinsbank und Cortal Consors. Seit 2002 betreut er Intermediäre wie Vermögensverwalter und Finanzdienstleister, weshalb er mit Recht behaupten darf, einen guten Marktüberblick zu haben. 2008 war er Mitgründer der V-Bank, die inzwischen rund zwölf Milliarden Euro für fast 350 Vermögensverwalter administriert. Köppl lernte in den vergangenen Jahren nach eigenen Angaben etwa 10.000 bis 13.000 Berater und Vermögensverwalter kennen.

"Nachdem ich 14 Jahre lang Vermögensverwalter betreut habe, war die Zeit reif, mal etwas Neues zu wagen", sagte er im Gespräch mit FONDS professionell ONLINE. "Ich habe mir selbst die Frage gestellt, wem ich mein Geld anvertrauen würde. Viele Namen blieben da nicht übrig, obwohl ich den Markt so gut kenne. Da ist mir bewusst geworden, wie schwer den meisten Privatanlegern die Suche nach einem passenden Berater fallen muss. Dort setzt meine Dienstleistung an."

Verträge mit 49 Beratern

Die MK Anlegergesellschaft, die Mitte Januar den operativen Betrieb aufgenommen hat, ist ein von der Bafin kontrolliertes Finanzdienstleistungsinstitut mit Zulassung nach Paragraph 32 Kreditwesengesetz. "Es war mir wichtig, das Geschäft grundsolide aufzustellen", sagt Köppl. Sein Unternehmen kommt völlig ohne Fremdkapital aus. Außerdem arbeitet er rein auf Honorarbasis.

In einem ersten Gespräch klärt Köppl, ob der Anleger überhaupt einen Berater benötigt. "Wer eigenverantwortlich Anlageentscheidungen treffen möchte und das dafür nötige Wissen hat, regelt seine Finanzen am besten selbst", sagt er. Köppl ist finanziell nicht darauf angewiesen, dass er dem Kunden tatsächlich einen Berater vermittelt – schon für das Erstgespräch stellt eine Rechnung über 200 Euro.

Findet Köppl einen passenden Berater, partizipiert er indirekt an dessen Beratungs- oder Vermögensverwaltungsgebühren. Dafür hat Köppl derzeit Verträge mit 49 Beratern beziehungsweise deren Arbeitgebern abgeschlossen. "Wichtig ist, dass ich den Anlegern immer eine konkrete Person empfehle, nie ein Unternehmen", sagt Köppl. "Nach meiner bisherigen Erfahrung kommen für einen Kunden in der Regel nur ein oder zwei dieser Berater in Frage. Mehr als drei potenziell passende Berater für einen konkreten

Fall hatte ich noch nie."

"Meine Leistung ist für den Anleger kostenneutral"

Kommt dank Köppl ein Vertrag zwischen Anleger und Berater zustande, gewährt dieser dem Kunden 25 Prozent Gruppenrabatt. Den Euro-Gegenwert dieser Ersparnis stellt Köppl wiederum dem Anleger in Rechnung. "Meine Leistung ist für den Privatanleger – abgesehen von den 200 Euro für das Erstgespräch – kostenneutral", sagt er. Der Anlageberater oder die Bank, für die er arbeitet, verzichte auf Marge, bekomme dafür aber eine neue Kundenbeziehung, die anderweitig mutmaßlich nicht zustande gekommen wäre. "Ich bin quasi das Netzwerk der guten Finanzberater in Deutschland", so Köppl.

Die MK Anlegergesellschaft überwacht die Arbeit des Anlageberaters oder Vermögensverwalters und erstellt eigene Reportings, denen der Anleger zum Beispiel entnehmen kann, wie gut sich sein Portfolio im Vergleich zum Markt entwickelt hat. Köppl dient außerdem als neutrale Ansprechperson, sollten Probleme auftauchen. "Wenn ein Berater ausfällt oder schlechte Arbeit leistet, Sorge ich für Abhilfe", sagt er.

Steuerberater als Multiplikatoren

Die Berater, mit denen Köppl zusammenarbeitet, kennt er allesamt persönlich und weiß, dass sie hervorragende Arbeit leisten. "Ich könnte niemanden empfehlen, von dem ich nur ein paar Papiere gesehen habe", betont er. Aus diesem Grund habe es auch keinen Sinn, wenn sich Berater bei ihm "bewerben" würden, um in den Pool aufgenommen zu werden. "Ich kenne den Markt und weiß, dass die meisten auf Produktvertrieb aus sind und nicht auf eine qualitativ hochwertige Beratung. Sollte es einen guten Berater gebe, von dem ich noch nichts gehört habe, bekomme ich das früher oder später durch mein Netzwerk mit."

Bleibt die Frage, wie die Anleger auf Köppls Dienstleistung aufmerksam werden sollen. "Mein Modell kommt bei Steuerberatern, Rechtsanwälten und Wirtschaftsprüfern gut an", sagt er. "Deren Mandanten sind häufig auf der Suche nach einem guten Anlageberater." Inzwischen arbeite er mit zwölf solcher Kanzleien zusammen. (bm)

Quelle: **FONDS professionell ONLINE** | www.fondsprofessionell.de