

# **CompanyTalk**

## **IC Consulting AG**

**März 2013**

---

**FMG FondsMedia GmbH**

Wichmannstrasse 4  
Haus 1 West  
22607 Hamburg

Phone: ++49 (40) 854 076 - 0  
Fax: ++49 (40) 854 076 - 40

info@fondsmedia.com  
www.fondsmedia.com

### TalkBackground

Die IC Consulting AG (IC Consulting) ist seit dem Jahr 1994 als Spezialvertrieb für geschlossene Fonds am Markt präsent und feiert damit in naher Zukunft das zwanzigjährige Firmenjubiläum. Anfang dieses Jahres hat IC Consulting die Unternehmensaktivitäten auf die regulierungsintensiven Bereiche Vermögensverwaltung und Investmentfonds ausgedehnt. IC Consulting definiert sich als neutraler Intermediär zwischen Emissionshaus und Vertriebspartner. Das Unternehmen versteht sich als Premium-Partner für institutionelle und freie Finanzdienstleister. Der Service von IC Consulting beginnt mit der Auswahl von Beteiligungsofferten auf Basis hausinterner Plausibilitätsprüfungen. Der Unternehmensanspruch besteht in einer „gewissenhaften Produktauswahl und nachhaltiger Produktbegleitung“. Ziel ist es, ein „Höchstmaß an Kundenzufriedenheit“ zu erreichen. Mit 35 Mitarbeitern verfügt IC Consulting über personelle Ressourcen auf Niveau eines mittelständischen Emissionshauses.

FondsMedia freut sich, aktuelle Entwicklungen bei IC Consulting im persönlichen Dialog besprechen zu dürfen.

### Interviewgast:



#### Dipl. Bankbetriebswirt ADG Peter Mahler - Vorstand IC Consulting AG

- Geboren am 19. April 1963
- Langjährige Erfahrung als Leiter der Wertpapierabteilung und Betreuer vermögenger Privat- und Firmenkunden im Bankensektor
- Seit August 2000 Vorstand der IC Consulting AG
- Ressort:
  - Finanzen, Controlling und EDV
  - Produktverantwortung geschlossene und offene Fonds

#### FondsMedia:

Herr Mahler, auf freie Anlagevermittler kommt eine Vielzahl neuer gesetzlicher Bestimmungen zu. Gemäß § 34f der Gewerbeordnung sind umfangreiche Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten zu erfüllen. Die Vorschriften erinnern an Auflagen, wie wir sie bislang für Banken und ähnliche, aufsichtsrechtlich überwachte Unternehmen mit KWG-Zulassung kannten. Mit Administration hat allerdings noch niemand Geld verdient. IC Consulting bietet hier den angeschlossenen Partnern aktuell eine Software-Lösung an.

Stellen die neuen, umfangreichen gesetzlichen Regelungen eine willkommene Chance für Ihr Unternehmen dar, neue Partner an Sie zu binden? Wie fällt hier der Resonanz ihrer alten und neuen Partner konkret aus? Liegen bereits Erfahrungswerte im Umgang mit der Software vor?

#### Peter Mahler:

Auch unser Haus musste sich für den regulierten und damit vollständig veränderten Markt neu definieren und hat für sich die Regulierung als Chance erkannt. Die IC Consulting AG

hat sich daher in den letzten Jahren konsequent von einem reinen Vertriebs- zu einem Dienstleistungsunternehmen weiterentwickelt, das seinen Partnern sämtliche Teile des durch die Regulierung erheblich ausgeweiteten Pflichtenkreises abnimmt und damit Produkte vertriebsfertig anbietet. Unser ganzheitliches Angebot hat gerade im Rahmen der Regulierung zu vielen neuen Partnerschaften geführt, richtet sich aber vordringlich an unsere bestehenden Vertriebspartner, die unisono von unserer Neuausrichtung profitieren. Unsere Softwarelösung IC.Finanzportal bildet dabei im Übrigen nur einen – wenngleich wesentlichen - Baustein unseres Leistungspakets und erfreut sich bereits kurz nach der Einführung großer Beliebtheit.

---

**FondsMedia:**

*IC Consulting hat vor etwa einem Jahr begonnen, in Kooperation mit der fundsaccess AG die hauseigene Software auszubauen. Das neue EDV-Programm beinhaltet eine automatische Beratungsdokumentation und die Integration der Fondsdatenbanken in die einzelnen Beratungsmappen. Das Tool wird Vertriebspartnern von IC Consulting unter dem Label „IC.Finanzportal“ angeboten. Nun bietet die fundsaccess AG ihre Software allerdings beliebigen Finanzdienstleistern gegen Entgelt an. Wir vermuten, dass die neue Software-Lösung einen integralen Bestandteil Ihrer Servicedienstleistungen einnimmt, aber das Gesamtpaket darüber hinausgeht. Wie unterscheidet sich IC Consulting aus Ihrer Sicht von „Vertriebsplattformen“ und welches Servicepaket können Ihre Partner konkret in Anspruch nehmen?*

**Peter Mahler:**

Die fundsaccess AG bietet mit ihrer Softwarelösung die perfekte Basis für unser IC.Finanzportal. Im Rahmen der Kooperation haben wir diese an die individuellen Bedürfnisse unserer Vertriebspartner angepasst. So können wir unsere umfangreichen Lösungen erstmals im Rahmen einer ganzheitlichen Software anbieten. Kernpunkte sind, um nur einige zu nennen, Plausibilitätsprüfung vieler Produkte mit vollständiger Haftungsübernahme, integrierte Konformitätserklärung nach WpHG für die Produktunterlagen sowie vollständige Haftungsfreistellung für eventuelle Inanspruchnahmen aus Beraterhaftung. Diese und viele weitere Angebote unseres

Hauses sind modular und sowohl innerhalb als auch außerhalb des IC.Finanzportals zu beziehen, beispielsweise auch in die individuelle Systemwelt unserer Partner integriert.

---

**FondsMedia:**

*Die neue Software „IC.Finanzportal“ soll für eine Integration von geschlossenen Fonds in das Universum der börsenhandelten Wertpapiere sorgen. Nun reden wir hier über sehr unterschiedliche Assets. Illiquide Assets werden weder täglich bewertet noch gehandelt. Während für seriöse geschlossene Fonds im Regelfall Langfristprognosen vorliegen, spielen solche Forecasts für Wertpapiere keine Rolle. Wie also sieht die Integration konkret aus und welchen praktischen Mehrwert dürfen sich unsere Leser vorstellen?*

**Peter Mahler:**

Unser erklärtes Ziel im Rahmen der Regulierung ist auch, die gesetzliche Gleichstellung unternehmerischer Beteiligungen mit anderen Wertpapieren in der Praxis nachzuvollziehen. Hier sind wir derzeit tatsächlich etwas weiter als aktuell vielfach faktisch möglich. Einige unserer Produktpartner weisen für ihre angebotenen Beteiligungen aber bereits einen NAV (Net Asset Value) aus, so dass dieser Wert bei der Darstellung berücksichtigt wird. Der Anleger erfährt so, welchen Anteil an seinem Gesamtvermögen der Wert seiner Beteiligungen hat.

Für den Berater hingegen eröffnet sich mit dem IC.Finanzportal bereits heute eine neue Welt in Bezug auf die Beratungsqualität. Er erhält anhand der Anlegerangaben verschiedene Anlagevorschläge aus sämtlichen Bereichen, die er unter seiner Erlaubnis vermitteln darf. Eine Beschränkung auf nur eine Anlageklasse, beispielsweise Investmentfonds, findet nicht statt. Wir sind der Überzeugung, dass wir mit dieser Vorgehensweise den gesetzgeberischen Willen nach ausschließlich kundenorientierter Beratung vorbildlich umsetzen und unseren Partnern die ganzheitliche Beratung erheblich erleichtern.

---

**FondsMedia:**

*Herr Mahler, nach Informationen Ihres Hauses erfüllt die neue Software mit den erzeugten Dokumentationen „Kun-*

denprofil“ und „Anlageberatungsprotokoll“ sämtliche aufsichtsrechtlichen Anforderungen nach WpHG, WpDVerOV und MaComp, sowie die Anforderungen der Finanzanlagenvermittlungsverordnung. Ein manipulationssicheres Dokumentenarchiv vereinfacht weiterhin die zukünftig vorgeschriebenen Prüfungen durch einen Wirtschaftsprüfer, was zu Kosteneinsparungen führen soll. Könnten Sie unseren Lesern verraten, welche Instanz der Software die genannte Rechtssicherheit bescheinigt hat? Wir fragen uns, wie gesetzlich zum Teil sehr allgemein gehaltene Vorschriften in einer Software konkretisiert werden. Nehmen wir mal als Praxisbeispiel das WpHG mit Hinblick auf „ehrliche, redliche und nicht irreführende Informationen.“

**Peter Mahler:**

Unser Partner fundsaccess AG hat die Konformität der Software mit den gesetzlichen Vorgaben durch den renommierten Rechtsanwalt Dr. Christian Waigel aus der Münchner Kanzlei GSK überprüfen lassen. Die Software kann aber nicht in der Lage sein, die WpHG-Konformität von Unterlagen zu prüfen und zu bestätigen. Hier greift unser zusätzliches Dienstleistungsplus, das im Rahmen unserer Bescheinigung über die Auslagerungsfähigkeit der Überprüfung durch Deloitte & Touche unterlag. Die IC Consulting AG überprüft Unterlagen und sichert die Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben zu. Diese Unterlagen werden sodann in einem gesonderten Bereich innerhalb des IC.Finanzportals den Vertriebspartnern kostenfrei zum Einsatz gegenüber dem Kunden angeboten. Dem Vertriebspartner wird damit nicht nur der Aufwand erspart, sich selbst mit der Frage der Einhaltung der Unterlagenkonformität zu beschäftigen, sondern auch, auf eine entsprechende schriftliche Bestätigung durch unser Haus zu warten.

**FondsMedia:**

Die neue Software von IC Consulting soll Anlagevermittler in die Lage versetzen, das Kundenportfolio ganzheitlich darzustellen und zu analysieren. Wertpapiere und geschlossene Fonds sollen unisono in das Kundenprofil, in die Beratung und Angebotserstellung sowie in das Reporting eingebunden werden. Um dieses Ziel erreichen zu können ist es erforderlich, dass der Investor sämtliche Informationen zum Gesamtvermögen weitergibt. Für Wertpapiere gibt es den Depotauszug, für geschlossene Fonds hingegen kann das Reporting sehr unterschiedlich ausfallen. Wie erfassen Sie

beispielsweise einen „Steuersparfonds Deutsche Immobilie“ aus dem Jahr 1992?

**Peter Mahler:**

Bei Beteiligungen dieses „Baujahrs“ bleibt auch uns in der Regel nur die Darstellung eines Soll-Ist-Vergleiches.

**FondsMedia:**

Herr Mahler, IC Consulting ist an mehreren Emissionshäusern beteiligt. Einige Fonds dieser Emissionshäuser befinden sich bei Ihnen im Vertrieb. Wie lösen Sie hier einen strukturellen Interessenskonflikt bzw. sorgen für eine von eigenen Interessen unberührte Produktprüfung? Wer entscheidet in letzter Instanz auf welcher Grundlage, ob ein Produkt für den Vertrieb von IC Consulting ausgewählt wird? Könnten Sie unseren Lesern den Prozess hierzu kurz skizzieren?

**Peter Mahler:**

Die IC Consulting hält einzig eine Beteiligung am Hamburger Emissionshaus HEH – dazu sind wir dort nicht Mehrheitsgesellschafter. Das Haus haben wir vom ersten Tage an begleitet und die handelnden Personen sind uns nicht erst seit dieser Zeit bestens bekannt. Einen Interessenskonflikt hinsichtlich des Vertriebs der dort emittierten Flugzeugfonds besteht schon deswegen nicht, weil die HEH neben der IC Consulting AG über eine Reihe anderer namhafter Abnehmer verfügt, die durch die Bank mehr Nachfrage nach Flugzeugprodukten haben als es verfügbares Beteiligungskapital gibt. Die HEH ist für eine erfolgreiche Platzierung also nicht auf unsere Vertriebsleistung angewiesen.

In diesem konkreten Fall bietet der gute Zugang zum Initiator nicht nur keinen Interessenskonflikt, sondern sogar einen Vorteil. So sind wir in der Lage, bereits frühzeitig über alle angebotsrelevanten Details Kenntnis zu erlangen und können durch die zeitigen Informationen unsere Prüfungsdokumentation pünktlich zum Vertriebsstart fertigstellen. Auch kennt die HEH unsere Anforderungen an ein Produkt im Rahmen einer Prüfung, so dass wir – obwohl nicht selbst Emittent – ein Produkt erhalten, das alle unsere Prüfkriterien vortrefflich erfüllt.

Aber egal wie gut ein Produkt aus Vertriebsicht auch sein mag, bevor es zur finalen Freigabe auf dem Tisch der Geschäftsleitung unseres Hauses landet, hat nicht nur die Pro-

duktprüfungsabteilung, sondern auch unsere Compliance Stelle unabhängig voneinander die Freigabe erteilt. Aus reiner Sympathie und Gefälligkeit kommt bei uns nichts in den Vertrieb.

.....  
**FondsMedia:**

*Der Anspruch von IC Consulting liegt darin, eine „gewissenhafte Produktauswahl und nachhaltige Produktbegleitung“ sicherzustellen. Ziel ist es, ein „Höchstmaß an Kundenzufriedenheit“ zu erreichen. Könnten Sie unseren Lesern übersichtsartig aufzeigen, wie eine Produktprüfung aussieht und welche Kriterien Sie für eine insgesamt positive Beurteilung ansetzen? Und wie würden Sie Ihre „Auswahlperformance“ in den letzten, sagen wir mal fünf Jahren, bewerten?*

**Peter Mahler:**

Grundsätzlich gilt, dass man nur prüfen kann, was man auch versteht. Weil es sich für uns wegen der überschaubaren Verfügbarkeitsdauer nicht lohnt, Know-How bei kurzfristigen Trendprodukten aufzubauen, scheiden bereits alle Produkte aus solchen Segmenten kategorisch aus. Neben dezidiertem Markt- und Produktkenntnis steht für uns die Verlässlichkeit der involvierten Partner mit an erster Stelle; schlicht weil wir wissen, dass es im Verlauf einer Beteiligung nie so kommt, wie vorher prognostiziert. Dann ist es vorteilhaft, erfahrene Lenker mit an Bord zu haben. Besteht entsprechende Kenntnis im Haus, kann mit einer Produktprüfung überhaupt erst begonnen werden.

Sodann werden zunächst bestimmte Formalkriterien abgefragt. Das Vorliegen eines beanstandungsfreien IDW S 4 Gutachtens ist dabei zwar selbstverständlich, aber wohl noch die kleinste aller Hürden. Bei der Frage nach den Lebensläufen der handelnden Personen eines Anbieters gibt es, anders als früher, auch keine Schwierigkeiten mehr. Interessant wird es häufig bei den Detailfragen. So lassen wir uns Verträge schon mal gerne im Original liefern und schauen bei den Gesellschafts- und Treuhandverträgen ganz genau hin. Da gibt es des Öfteren noch mal Gesprächsbedarf. Auch die Ergebnisse der hauseigenen Stresstests und deren Auswirkungen auf die Eintrittswahrscheinlichkeiten erfreuen nicht jeden Anbieter. Gerade hier haben wir zu Jahresbeginn die Anforderungen noch einmal ordentlich nach oben geschraubt. Für uns ist es wichtig, dass der Anleger seine Position als Mitunternehmer

auch ausüben kann und von Anbieterseite nicht lediglich als Kapitalgeber gesehen wird. Gleichzeitig gilt es aber auch zu berücksichtigen, dass dieser Mitunternehmer seine Beteiligung aus dem Blickwinkel eines Kapitalanlegers erworben hat und die Gestaltungsmöglichkeiten eines Gesellschafters für ihn nur eine untergeordnete Rolle spielen. Beteiligungen, die beide Positionen gebührend berücksichtigen, haben gute Aussichten die Prüfung unseres Hauses erfolgreich zu durchlaufen. Wir sind der Überzeugung, dass wir durch unsere strengen Prüfkriterien den Boden für eine Zufriedenheit bei unseren Kunden bereiten.

Ob wir bei den Prüfungen in den letzten Jahren alles richtig gemacht haben oder nicht, wird die Zeit zeigen. Sicher haben wir gut daran getan, eine Vielzahl von Beteiligungen nicht anzubieten. Die letzten fünf Jahre sehen hier zwar ganz gut aus, dennoch möchten wir uns alleine daran nicht messen lassen. Trotz aller Vorsicht und Prüfungsgenauigkeit bewegen wir uns immer noch im Feld unternehmerischer Beteiligungen. Systemimmanente Risiken lassen sich eben nicht gänzlich ausschließen.

.....  
**FondsMedia:**

*Herr Mahler, sind wir zutreffend darüber informiert, dass IC Consulting für ausgewählte Beteiligungsofferten (Auswahlprodukte) eine Haftungsfreistellung für angeschlossene Partner übernimmt? Falls dem so ist, welche Deckung hat denn eine solche Haftungsfreistellung und wie sieht es mit Ausschlussklauseln aus (grobe Fahrlässigkeit, Vorsatz usw.)?*

**Peter Mahler:**

Das ist richtig. Unser Haus bietet eine vollumfassende Haftungsfreistellung an. Diese ist im Übrigen nicht lediglich auf die ordnungsgemäße Prüfung der Kapitalanlage beschränkt, sondern stellt unsere Partner zudem von gegen sie gerichteten Ansprüchen aus fehlerhafter Beratung frei. Eine zusätzliche integrierte Vermögensschadenshaftpflicht sozusagen. Diese wird von all unseren Vertriebspartnern sehr geschätzt, ist aber insbesondere für Banken, Sparkassen, Haftungsdächer, Maklerpools und Großvertriebe von entscheidender Bedeutung in der Zusammenarbeit, weil sie diesen die Weiterverlagerung der bei ihnen belegenen Haftung ermöglicht. Das wirkt sich regelmäßig günstig für deren Versicherungsprämien aus und bietet somit Einsparpotential. Die Deckungssumme

ist beeindruckend. Das Haftungshöchstvolumen beträgt bis zu 15 Mio. Euro pro Jahr und erstreckt sich auf sämtliche Fälle außer Vorsatz.

.....

**FondsMedia:**

*Zum Thema Haftungsfreistellung hätten wir weiterhin gern Ihre Einschätzung, wie dieser „Service“ üblicherweise von Vertriebsplattformen gehandhabt wird.*

**Peter Mahler:**

Das ist ganz unterschiedlich. Regelmäßig wird der Bezug von Plausibilitätsprüfungen Dritter zu vergünstigten Konditionen angeboten, andere Häuser knüpfen dies an den Produktbezug. Letztlich ist aber alles eine Frage der Haftungsübernahme. Da die Anbieter aber häufig nur in begrenztem Umfang für das Prüfungsergebnis einstehen, ist jedem Bezieher die eigene kritische Prüfung dringend anzurufen. Schließlich hat er gegenüber seinem Anleger für eventuelle Fehler gerade zu stehen. Das ist bei uns eben gerade anders und für die Vertriebspartner ein entscheidender wirtschaftlicher Vorteil.

Hinsichtlich einer Freistellung aus der Beraterhaftung ist uns kein Angebot bekannt, dass unserem Leistungsumfang entspricht.

.....

**FondsMedia:**

*Herr Mahler, auf Ihrer Homepage finden wir insgesamt 28 exklusive bzw. ausgewählte Beteiligungsangebote. Für neun dieser Offerten sind uns keine Leistungsbilanzen oder ähnliche Informationen bekannt. Erheben Sie solche Informationen im Rahmen der Produktprüfung gesondert oder heißt es hier ganz einfach Augen zu und durch?*

**Peter Mahler:**

Augen zu und durch funktioniert schon deswegen nicht, weil neben unseren Vertriebspartnern auch unser Versicherer zu Recht von uns höchste Sorgfalt bei der Produktauswahl erwartet und unser Haus vollumfänglich für das Prüfungsergebnis einsteht. Kundenbeschwerden und mögliche Klagefälle gibt es nämlich unabhängig von der Schlüssigkeit des Angebotes meist dann, wenn die Entwicklung der Kapitalanlage von den Prospektangaben und damit den Kundenerwartungen negativ abweicht. Wichtig ist also vielmehr, mit welcher Wahrsein-

lichkeit bestimmte Szenarien eintreten können und weniger, wie die Entwicklung von in der Vergangenheit aufgelegten Kapitalanlagen war oder ist. Eine Leistungsbilanz gibt daher nach unserem Dafürhalten nur begrenzt über die Managementfähigkeiten eines Anbieters Aufschluss. Wichtiger als eine Leistungsbilanz ist uns daher die nachgewiesene Expertise im Umgang mit Krisensituationen. Dies lässt sich am Besten im Rahmen eines Managementinterviews erörtern und hat letzten Endes viel mit Vertrauen zu tun. Letzteres lässt sich nicht einfach „anlesen“.

.....

**FondsMedia:**

*In eigener Sache würde uns brennend interessieren, welchen Stellenwert externe Ratings bzw. Analysen bei IC Consulting einnehmen. Wie schätzen Sie die Qualität solcher Instrumente grundsätzlich ein? Reicht Ihnen im Notfall auch ein positives externes Rating, um einen Fonds in den Vertrieb zuzunehmen?*

**Peter Mahler:**

Wir begrüßen externe Ratings als zusätzliche Informationsquelle sehr und ziehen diese, soweit möglich, immer ergänzend zu unserer eigenen Prüfung heran. Schließlich kann eine zusätzliche Meinung nicht schaden. Ob die Qualität stimmt oder nicht, ist letztlich eine subjektive Meinung. Dennoch bleibt festzuhalten, dass bis auf wenige Ausnahmen in der Regel gute Angebote verfügbar sind. Alleine ausreichen kann ein solches Rating für unser Haus aber schon deswegen nicht, weil bestimmte Kriterien in Absprache mit unserem Versicherer durch unser Haus erfolgen müssen. Auch sichern wir unseren Partnern im Rahmen unserer Auslagerungsleistung die Prüfung durch die IC Consulting AG zu – eine Delegation an Dritte kann es also nicht geben.

.....

**FondsMedia:**

*FondsMedia hat auf Basis von rd. 140 derzeit aktiven Emissionshäusern festgestellt, dass für 85 % dieser Unternehmen keine aktuellen und aussagekräftigen Leistungsbilanzen verfügbar sind. Wie schätzt IC Consulting die Entwicklung der Markttransparenz in den letzten Jahren ein?*

**Peter Mahler:**

Wir sind – unabhängig von der Verfügbarkeit aktueller Leistungsbilanzen – davon überzeugt, dass die Entwicklung der Markttransparenz ein gutes Niveau erreicht hat. Vielmehr würden wir uns wünschen, dass die Branche einheitliche Standards in der Anlegerkommunikation schafft. Hier gibt es noch immer viele Defizite, gerade im Zusammenhang mit Restrukturierungsmaßnahmen.

.....  
**FondsMedia:**

*Herr Mahler, wie stellen sich bei IC Consulting die absoluten „No go“-Kriterien in der Produktauswahl dar?*

**Peter Mahler:**

Für die Produkt- und Plausibilitätsprüfung gibt es in unserem Hause einen umfangreichen Kriterienkatalog. Hier einzelne Punkte herauszugreifen und als „No go-Kriterien“ zu definieren, ist aus meiner Sicht nicht zielführend.

.....  
**FondsMedia:**

*Wir bedanken uns für das persönliche Gespräch und wünschen dem Team von IC Consulting ein fröhliches, gesundes und erfolgreiches Jahr 2013.*

**Peter Mahler:**

Vielen Dank.

.....  
Hamburg, im März 2013