

ZU VIEL Kundenberatung IST FÜR DIE VERMÖGENSVERWALTUNG schädlich

contra

UWE GÜNTHER
BPM – Berlin Portfolio Management



Beratung oder Verwaltung:
Das sind letztendlich doch
nur technische Detailfragen.
Die eigentlichen großen

Herausforderungen liegen woanders.

Jeder gute Verwalter ist schon heute viel mehr Berater als Disponent – allerdings nicht im engen genehmigungsrechtlichen Sinne. Der Wunsch bestehender oder zukünftiger Kunden nach Beratung ist heute oftmals nur der Ausdruck eines dahinter stehenden riesigen Bedarfs an sozialer Kommunikation, Vertrautheit, menschlicher Interaktion und emotionaler Bindung. Kunden erkennen ganz rational, dass man sich das – zumindest teilweise – über Beratungsverhältnisse erkaufen kann. Klingt kalt, ist aber die Realität.

Das Aufgabenspektrum eines modernen Vermögensverwalters geht somit schon seit Jahren weit über das reine Disponieren von Verwaltungstransaktionen hinaus. Er ist heute Wirtschaftserklärer, psychologischer Bodyguard, Vordenker im Kundeninteresse und wichtiger Sozialkontakt in einer beschleunigten, anonymen und komplexen Welt.

Nicht zuletzt ist er Mitgestalter der finanziellen Zukunft seines Kunden. Es handelt sich also um eine besondere Win-Win-Situation, in der beide Parteien ihre unterschiedlichen geschäftlichen und privaten Ziele gemeinsam realisieren können. ●

Die dringlichste Aufgabe von Vermögensverwaltern ist es, das Geld ihrer Kunden anzulegen. In ihrem Auftrag investieren Vermögensverwalter das betreute Kapital in verschiedene Anlageklassen, überwachen die Depots und passen die Strategie dem Börsenumfeld an.

Wie diese Strategie im Einzelnen aussieht, welche Ziele ein Kunde verfolgt und ob er besondere Wünsche in Bezug auf sein Vermögen hat, klären Vermögensverwalter bei der Aufnahme neuer Kunden in Beratungsgesprächen.

Aber wie eng sollten beide Seiten danach in Verbindung bleiben? Ist es förderlich, mit Kunden häufig Rücksprache zu halten? Und gehört eine langfristige Finanzplanung zum Gesamtpaket, weil man die Gelder sonst gar nicht im Sinne des Kunden anlegen kann? Oder sind Kundengespräche eher Zeitverschwendung, die vom Wesentlichen – nämlich der Geldanlage – abhalten?

Vier Vermögensverwalter haben dazu ganz unterschiedliche Meinungen.



Senior Relationship
Manager
Citywire Deutschland

pro

MAIK BOLSMANN
B&K Vermögen



Erfolgreiches Portfoliomanagement steht in diesen herausfordernden Zeiten über allem. Ich halte es mit dem

früheren SPD-Politiker und Industriellen Philip Rosenthal: „Wer aufhört, besser zu werden, hat aufgehört, gut zu sein.“ Entsprechend gilt es, hier seine volle Energie zu investieren. Neben dem Tagesgeschäft bedeutet das auch, den Blick auf neue Trends und deren Tragweite zu richten. Das Aufgabenspektrum eines Portfoliomanagers ist also viel umfangreicher als noch vor zehn bis 15 Jahren.

Der administrative Rattenschwanz eines Beratungsgesprächs würde unsere Kapazitäten zu sehr binden. Wir bieten daher seit einigen Jahren keine Beratungsdepots mehr an. Der Kunde sollte bei den großen Themen individuell eingebunden werden: Dazu gehören die Ausrichtung des Portfolios nach Chance-Risiko-Aspekten, aber durchaus auch der Meinungsaustausch über die Länder- oder Branchenallokation des Portfolios.

Ich spüre aber bei Neukunden regelmäßig Erleichterung, dass ihnen die Entscheidung über die einzelne Transaktion im Tagesgeschäft zukünftig abgenommen wird. Möglich ist das, wenn eine Vertrauensbasis hergestellt ist. Das ist bei den großen Häusern regelmäßig nicht mehr gegeben. Bisher haben wir ausnahmslos jeden Interessenten mit Beratungsdepot von den Vorzügen eines Verwaltungsmandates überzeugen können.

Freie Kapazitäten verwenden wir im Übrigen, um als sensibler Impulsgeber in den für unsere Kunden immer wichtigeren Themenbereichen Nachfolgeplanung, Testamentsgestaltung, Immobilien und Finanzierungen zu fungieren. ●

contra

SVEN SCHERNER
Honoris Treuhand



Das Portfoliomanagement stellt immer nur ein Puzzleteil im Gesamtbild des Kunden dar. Denn die Strukturierung

von Wertpapierdepots ist ja kein reiner Selbstzweck. Das wirkliche Vermögen und die Anlageziele des Kunden werden oftmals erst als Gesamtbild deutlich, welches durch eine gesamthafte Finanzplanung aufgezeigt werden kann.

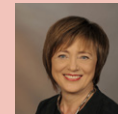
Zum Beispiel können die Risikoausrichtung eines Depots und die daraus zu erwartende Rendite beim Kundenziel der Sicherung der Altersversorgung höher sein, wenn die sonstigen Ruhestandseinnahmen überwiegend aus klassischen Altersrentenversicherungen und der gesetzlichen Rente stammen.

Aber was nützt die höchste Rendite im Depot, wenn im Notfall das Vermögen verbraucht werden muss – etwa bei einer schweren Krankheit oder Berufsunfähigkeit, im Erbfall, für Kredittilgungen oder Investitionen? Erst die Abstimmung aller vorhandenen und prognostizierbaren zukünftigen Vermögensentwicklungen gibt dem Berater einen Hinweis darauf, wie viel Rendite im Depot benötigt wird und wie starke Schwankungen im Zeitverlauf vertretbar sind.

Ja, die Finanzplanung bindet anfänglich mehr Kapazitäten. Aber bereits in den Folgegesprächen führt sie zu einer deutlichen Erhöhung der Kundenbindung zum Berater. ●

contra

ERIKA AXELSSON
SCA Portfoliomanagement



Ist ein persönliches Gespräch mit dem Kunden gleich als Kundenberatung zu interpretieren? Ich meine: nein.

Wichtig ist: Kunden und Vermögensverwalter müssen einander kennenlernen, bevor ein Vertrag unterschrieben wird. Der Aufbau eines gegenseitigen Vertrauens ist eine wichtige Voraussetzung für eine langfristige Zusammenarbeit.

Natürlich ist der regelmäßige Informationsaustausch im Verlauf der Jahre eine weitere Bedingung für den Erfolg. Denn nur, wenn man beiderseitig auf dem neuesten Stand ist, kann der Vermögensverwalter kontinuierlich einen guten Job machen – im Sinne der Kundenerwartungen –, und der Kunde kann erfahren, was warum in seinem Depot gemacht wurde, um so die Entwicklung nachzuvollziehen.

Wir nehmen uns für die ersten Gespräche zum Kennenlernen viel Zeit. Dabei muss alles Wichtige detailliert geklärt werden: Über die üblichen Themen wie Ziele, Anlagehorizont oder Risikotoleranz hinaus muss der Interessent zum Schluss verstehen, was eine unabhängige Vermögensverwaltung bedeutet. Besonders wichtig ist dies bei Kunden, die von einer klassischen Finanz- oder Bankberatung kommen. Wenn die Unterschiede klar und verständlich definiert sind, verlangen die Kunden später in der Regel auch keine weitere Beratung über die normalen Gespräche hinaus.

Von einem Vermögensverwalter erwarte ich das Verantwortungsbewusstsein, dass er die bestmögliche Arbeit abliefert und nicht angeblichen Zeitmangel wegen zu vieler Kundengespräche als Erklärung für eventuellen Misserfolg vorschiebt. ●