

Auch nur mit Wasser kochen?

Die freie Finanzbranche erfindet sich neu. Lösungskonzepte gibt es bereits.



“Die kochen auch nur mit Wasser!“ - das hört man in der Regel, wenn man in Gesprächen neidvoll auf andere Top Produkte am Markt blickt, die es irgendwie geschafft haben, sich in die Köpfe der Menschen zu setzen und für deren scheinbar automatischen Absatz sorgen. Das betrifft im Übrigen nicht nur die Finanzbranche. Aber hier ist dieser Satz tatsächlich am häufigsten gebräuchlich. Entscheidend ist die Frage, was haben die Anderen richtig gemacht mit ihren Produkten und gab es hier gegebenenfalls auch Startschwierigkeiten? Mussten vielleicht ganze Trends erst geboren werden, um diesen Erfolg herbeizuführen? Nun erfindet sich die Finanzbranche tatsächlich nicht täglich neu und doch muss sie es irgendwie im Moment, weil die regulatorischen Vehikel zunehmend als echte Hindernisse zwischen Absatz und Kunde gesehen werden.

Der gesamte Kapitalmarkt ist im Wandel und die Absatzprobleme mancher Vermittler können nicht mit den Hindernissen durch den Regulator begründet werden. Im Retailbereich der freien Finanzbranche ist dies sehr deutlich zu spüren, da viele der Vermittler keine neuen Ideen bei ihren Kunden anbringen können.

Rückkehr zu den Wurzeln

Es gibt das Sprichwort „die Hause nährt die Hause“. Was bedeutet das? Viele der Endanleger haben aufgrund ihrer Risikoaversion den Aktientrend am Markt verpasst und sind still weiter auf ihren Tagesgeldzinsen oder Rentenlangläufern sitzen geblieben. Das Thema sollte jetzt durch sein, nachdem wir nun auch offiziell bereits Negativzinsen haben. Andere Kunden sind auf die völlig ins Abstruse steigende Immobilienpreise aufgesprungen und haben sich in den vergangenen „Krisen“ mit Betongold eingedeckt. Somit stehen wir eigentlich markttechnisch vor einem völligen Desaster. Die Aktienmärkte sind sehr gut geläufen in den vergangenen 3 Jahren und die Gefahr von hoher Schwankungsbreite steigt; die Rentenmärkte sind nach einer 30 jährigen Hause auch am Ende ihrer Kräfte und schalten, bevor es wieder Richtung Zinsanstieg geht, auf Deflationsmodus. Und die soeben erwähnten Immobilienpreise sind für reine Kapitalanleger mittlerweile eher auf Minimargen geschrumpft. Es sei denn, Sie können 18 Euro Kaltmiete je Quadratmeter durchsetzen. Was bleibt also? Mischfonds waren in der vergangenen Zeit deshalb auf dem Vormarsch, weil Sie am ehesten dem Prinzip Risikostreuung und schnellem Vertriebserfolg der oben erwähnten

Finanzberater Rechnung zollen; nicht weil sie so besonders kreativ sind. Wir werden sehen, wer am Ende bei einem Markteinbruch auf das richtige Pferd setzt.

Was aktuell passiert, ist die Rückkehr zur den Wurzeln der Verwaltung von Vermögen. Und dies aus zwei Gründen: Der Kunde ist interessiert an mehr Transparenz und er ist durch die Medien sehr gut informiert. Die guten alten Geschäfts- und Privatbanken haben es uns vorgebracht mit deren Wealth Management Klientel. „Steuere Vermögen nach den Vorgaben und den Risikobedürfnissen des Kunden in einem kompletten Portfolio oder sogar über eine komplett Kundenbeziehung.“ Ganz einfach.

Das Modell Private Investing

Die Bank für Vermögen AG, als Vermögensverwalter der BCA AG, hat bereits mit dem Start der standardisierten Vermögensverwaltung „Private Investing“ im November 2011 den richtigen Riecher für diesen Trend gehabt, den viele unserer Konkurrenten jetzt kopieren. Wir mussten diesen Weg auch gehen, um unseren Vermittlern, nicht zuletzt regulatorisch bedingt, neue Vertriebswege aufzuzeigen – fern ab von der Vertriebsfolgeprovision, die vielleicht schon sehr bald ein Auslaufmodell sein wird, hin zum Servicegebühren-Modell. Unser Hauptantrieb lag aber von Anfang an darin, ein Vermögenskonzept für den Endkunden der Vermittler zu schaffen, der den Ansatz der Privatbanken mit einem schlanken standardisierten Konzept verbindet.

- *Wir suchen uns Spezialisten (Anlageberater) für Strategien und statten diese mit entsprechenden Risikobudgets (Anlagerichtlinien) aus, die vertrieblich leicht vermittelbar ihr Pendant wiederfinden.*
- *Die Investmentideen und Ansätze, ob Diskretionär, Vola-arm, Charttechnik, Trendfolge, Stopp-Loss, Relative Stärke, Nachhaltig, usw. entwickeln sich mittlerweile wie aus einer nie versiegenden Quelle. Es ist phantastisch mit anzusehen, wie die Vermittler mittlerweile aktiv oder begleitet durch uns Cross Selling auf der Produktseite leben.*
- *Wir versetzen ehemals als Einzelkämpfer agierende Vermittler in die Lage eines Family Office, in ihrer Umgebung aufzutreten.*



Die Bank für Vermögen AG tritt in dieser Funktion aktiv als Vermögensverwalter hervor, indem Sie mit den Begriffen *Interessensneutralität*, *geräuschlose Abwicklung* und *Risikoüberwacher* für den Vermittler und seinen Endkunden einsteht. Transparenz wird sowohl durch zeitlich engere Informationen als auch durch mehr Kostentransparenz geschaffen. Regelmäßige Marktberichte, Quartal-Reporting, Fernsehsendungen, Marketingmaterial, täglich aktuelle Factsheets und eine einfache und verständliche Vertragsgestaltung sollen dem Vermittler wieder mehr Zeit mit seinem Kunden bei gleichzeitiger Effizienzsteigerung bringen.

Hiermit fordern wir Sie auf

Wir müssen Sie als Finanzberater an dieser Stelle auffordern, sich mit Ihrer unmittelbaren Konkurrenz zu beschäftigen – den Banken. Wir stärken Ihnen den Rücken mit Endkunden-Veranstaltungen, entsprechendem Input für Ihre Webseite oder weiteren Produktmaterialien. Wir können uns als Bank für Vermögen AG mit der ganzen Palette an Anlageberatern beschäftigen und sind dabei noch interessensneutral. Sie nutzen diese Vorteile, indem Sie auf große KAGen mit deren Produktmanagern und einem weltweiten Netzwerk zurückgreifen können oder eventuell über eine Vermögensverwaltung auf interessante Boutique Manager treffen, die einen ganz eigenen Ansatz verfolgen, damit aber sehr erfolgreich den Markt outperformen. Lesen Sie dazu im Folgenden das Interview mit dem Portfoliomanager der TAM AG, Klaus Gurniak. Entscheiden Sie sich für mehr Kommunikation mit Ihrem Kunden. Private Investing.

Weitere Informationen

E-Mail private-investing@bfv-ag.de
Web www.bfv-ag.de