

B2B

Vermögensverwaltung

Der Schlüssel zur Steigerung der Kundenprofitabilität
Spezialisierung und Koordination

Banken und Beraterpools führen ein neues Beratungskonzept zur Steigerung der Kundenprofitabilität ein. Hierbei bildet die Vermögensverwaltung das Sprungbrett zur Gewinnung der umfassenden Beratungsbeziehung. Mit B2B Vermögensverwaltung haben auch unabhängige Berater die Möglichkeit, dieses Beratungskonzept erfolgreich einzusetzen.

Schlagworte:

- Beherrschende Beratungsbeziehung
- Kundenprofitabilität
- Informations- und Vertrauensvorsprung
- Spezialisierung und Koordination
- Langfristiger Vermögens-Controller

Wie der Gründer eines erfolgreichen Beraterpools vor Jahren erklärte, hat ein Kunde meistens mehrere Produktlieferanten. Aber die meisten Kunden haben nur einen Berater, auf den sie wirklich hören. Erfolgreiche Berater reißen diese Beratungsbeziehung an sich. Im Laufe der Jahre ist immer wieder aufgefallen, wie wichtig dieses Ziel für eine profitable Kundenbeziehung ist.

Strategische Verdrängung

Nur wenn der Wettbewerb um die Beratungsbeziehung des Kunden eindeutig entschieden ist, ist eine für den Kunden und den Berater gleichermaßen gewinnbringende Beziehung möglich. Hat der Kunde mehrere Berater, wird er schneller die Strategie wechseln. Häufige Strategiewechsel sind Gift für den Erfolg einer jeden Strategie. Wenn der Kunde nicht die Ruhe hat, um eine Strategie durchzuhalten, wird er nie glücklich werden können. Leider werden die konkurrierenden Berater folglich auch nicht glücklich. Um erfolgreich zu sein, muss ein Berater die Beratungsbeziehung

vollständig an sich ziehen!

Nur die wenigsten Berater verstehen das!

Häufig wird die Beratungsbeziehung mit einer umfassenden Fachkompetenz in allen Produkt- und Themenbereichen verwechselt. Weil der Berater fachlich nicht alle Themen abdeckt, meint er, den Kunden nie ganz für sich gewinnen zu müssen. **Dieser Irrtum kostet viel Geld!** Denn die Konkurrenz hat sich die totale Beherrschung der Beratungsbeziehung zum Ziel gemacht. Und irgendwann fragt sich der spezialisierte Fachberater, warum er nicht so viel Geld verdient wie die Mitbewerber.

Wertpapiergeschäft als Sprungbrett

Für eine Beratungsbeziehung ist das Wertpapiergeschäft aus mehreren Gründen von zentraler Bedeutung. Die meisten Kunden legen den Großteil ihres freien Vermögens in Wertpapieren an. Das freie Vermögen des Kunden ist somit ein Türöffner. Im Laufe der Zeit kommt die gesamte Kundensituation fast automatisch auf den Tisch. Auch hat die Wert-

Autor + Kontakt

Marcel van Leeuwen
Geschäftsführer
YEALD
Vermögensmanagement GmbH

Tel. +49 (0) 911-323 900
info@yeald.de
www.yeald.de

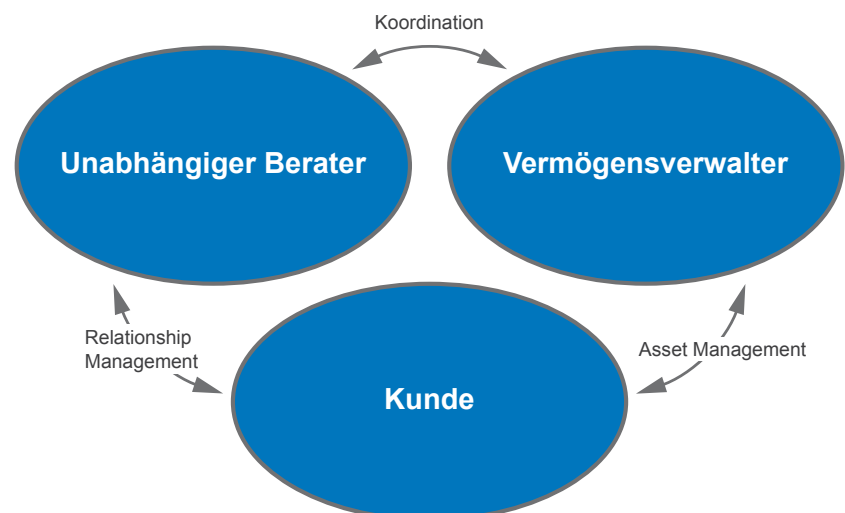
papierdienstleistung gegenüber anderen Dienstleistungen immer noch mehr Ansehen und einen Vertrauensvorsprung.

Der wichtigste Grund ist aber ein ganz banaler: Wissenschaftliche Untersuchungen haben gezeigt, dass die meisten Menschen ihren Lebenspartner im Kreis der Menschen finden, mit denen sie am häufigsten zusammen sind. **Frequenz ist die wichtigste Voraussetzung für eine tiefere Beziehung.** In der Finanzberatung gilt dieses psychologische Gesetz genau so. Das Wertpapiergeschäft bietet den natürlichen Anlass, regelmäßig mit dem Kunden zu kommunizieren. Richtig umgesetzt wird das Wertpapiergeschäft fast unvermeidlich zum Sprungbrett für eine breite und tiefe Zusammenarbeit mit dem Kunden in allen Produkt- und Themenbereichen.

Relationship- und Asset-Manager

Früher war der Vermögensverwalter in der Bank auch gleichzeitig der Berater des Kunden. Diese Doppelfunktion haben die meisten

B2B Vermögensverwaltung: Spezialisierung und Koordination



Banken aufgelöst. Auch die großen Beraterpools trennen Kundenberatung und Investment Management. Die erfolgreichen Beratungskonzepte kombinieren die getrennten Rollen aber geschickt nach dem Prinzip Relationship Manager und Asset Manager. Mit seinem Relationship Manager unterhält der Kunde sich regelmäßig über seine Wertpapieranlagen, gelegentlich nimmt auch der Asset Manager als Fachspezialist an den Gesprächen teil.

Ein wichtiger Vorteil dieser Arbeitsweise ist die Möglichkeit, die Beratungsbeziehung und das damit verbundene Geschäft wachsen zu lassen. Wünscht der Kunde Beratung in anderen Fachbereichen, kann der Relationship Manager weitere Fachspezialisten hinzuziehen. Zudem nimmt das Beratungskonzept dem Kundenberater den Druck, in allen Themen ein Fachspezialist sein zu müssen.

Diese koordinierte Art der Rollentrennung gibt es in allen Branchen. In der Organisationsliteratur wird von Spezialisierung und Koordination gesprochen.

Externe Erweiterung

Die Koordination der unterschiedlichen Rollen kann nicht nur innerhalb einer Organisation vollzogen werden, sondern auch über deren Grenzen hinaus. Die Spezialisierung und gleichzeitig enge Koordination zwischen den Autoherstellern und ihren Zulieferern bieten dafür ein klassisches Beispiel.

Im Back-Office der Finanzbranche sind die Spezialisierung und die Koordination über die eigene Organisation hinaus bereits sehr weit fortgeschritten. Denken Sie nur an die vielen unterschiedlichen Organisationen, die bei der Ausführung einer Wertpapierorder zusammenarbeiten: Beraterinstitut, Broker, Wertpapierabwicklungsbank, Börse, Makler und Wertpapierclearing arbeiten innerhalb von ein paar Sekunden perfekt koordiniert zusammen.

Im Front Office hat diese Entwicklung gerade eingesetzt. Die Banken machten den Anfang. Die Beraterpools folgen und beantragen eine KWG-Lizenz für das Wertpapiergeschäft. Lediglich die unabhängigen Berater können nicht nachziehen. Bis auf die wenigen Berater, die sich einer Nische gewidmet haben, werden alle Berater diese Entwicklung in ihrer Kundenprofitabilität spüren.

Ein vollwertiges Leistungs-Portfolio

In der Finanzbranche müssen die Banken und Beraterpools nicht unbedingt die Gewinner dieser Entwicklung sein. Ihre Historie, Größe und finanziellen Ressourcen ermöglichten Ihnen einen frühen Start in den Wettbewerb um

Nicht mit Erfindungen, sondern mit Verbesserungen macht man ein Vermögen. (Henry Ford)

die Beratungsbeziehung. Aber der selbständige Berater hat nach wie vor die bessere persönliche Beziehung zum Kunden. Dieser Vorteil ist entscheidend und kann erfolgreich ausgespielt werden. Vorausgesetzt, der Berater hat dem Kunden ein vollwertiges und professionelles Portfolio an Finanzdienstleistungen zu bieten.

Kein Haftungsdach, sondern Kooperation

Die größte Herausforderung stellt dabei das lizenzpflichtige Wertpapiergeschäft dar. Bis auf den lizenzfreien Bereich der Investmentfonds steckt die B2B Dienstleistung im Wertpapiergeschäft noch in den Kinderschuhen. Es gibt Haftungsdächer, aber ein Haftungsdach ist meistens nicht die Lösung für unabhängige Berater, die eine umfassende Beratungsbeziehung mit dem Kunden aufbauen möchten. Denn der Berater möchte nicht unbedingt Wertpapierspezialist sein! Vielmehr möchte er gezielt und selektiv einen Wertpapierspezialisten hinzuziehen. Dabei ist es für den Berater lebenswichtig, dass der hinzugezogene Spezialist sich auf das vereinbarte Wertpapiergeschäft beschränkt, das Management der Kundenbeziehung dem Berater überlässt, und diesem einen vollständigen Kundenschutz bietet.

B2B Vermögensverwaltung ist kein Haftungsdach. Der unabhängige Berater führt die Wertpapierberatung nicht durch und ist nicht in der Beratungshaftung.

Noch in den Kinderschuhen

Nach derzeitigem Wissensstand wird diese Art der B2B Vermögensverwaltung noch kaum in einer systematischen Weise angeboten. Auch YEALD kam eher per Zufall zu der Entwicklung dieser Dienstleistung.

Nach dem Start als reine B2C Vermögensver-

waltung und der anschließenden Einführung eines Haftungsdaches, führte die Abgeltungssteuer zu einer Verpackung der Vermögensverwaltungsstrategien als Publikumsfonds. Daraus entstanden Kooperationen mit unabhängigen Beratern.

Als diese Kooperationen mit freien Beratern anliefen, kamen in der Folge verstärkt Anfragen nach fundierter und individueller Wertpapierberatung und Vermögensverwaltung auf den Vermögensverwalter YEALD zu. Denn die Kunden der unabhängigen Berater suchen eine Lösung, bei der ihr vertrauter Berater involviert bleibt. Ebenso war und ist es im Interesse des Beraters, seine Kunden aus dem Einflussbereich der konkurrierenden Banken, Wertpapierberater und Vermögensverwalter herauszuhalten.

Systematische Rollentrennung

Die Kombination dieser Anfragen mit den Anfragen von Finanzplanern, Finanzdienstleistern und Steuerberatern brachte dann die Einsicht, die Vermögensverwaltung systematisiert als B2B Dienstleistung für andere Finanzdienstleister und Berater anzubieten. In diesem System ist und bleibt der unabhängige Berater der Relationship Manager des Kunden und YEALD ist der Asset Manager.

Ein zusätzlicher Vorteil dieses Modells ist die Unterstützung des verstärkt auftretenden Kundenwunsches, das private Vermögen nicht über einen, sondern über mehrere Vermögensverwalter anzulegen. Der unabhängige Berater kann hierbei die Interessen des Kunden vertreten und für den Kunden als Vermögenscontroller gegenüber mehreren Vermögensverwaltern auftreten.

Fazit:

Ein Kunde hat immer mehrere Produktlieferanten, aber in den meisten Fällen nur **eine** Beraterbeziehung. Über die B2B Vermögensverwaltung kann der unabhängige Berater zusätzliche Erträge generieren. Viel wichtiger ist aber, dass er als Relationship Manager mit der Vermögensverwaltung die Konkurrenz verdrängen und die vollständige Beratungsbeziehung an sich ziehen kann. Dieses Beratungskonzept steigert effizient und intelligent die Kundenprofitabilität.