

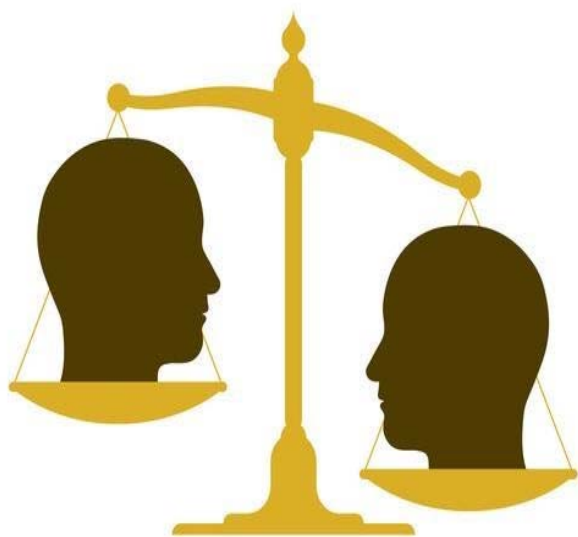
CHECK

Check-Analyse • Check Research

Vertrieb 2018: Zur Asymmetrie in der Anlageberatung und wie sie konstruktiv genutzt werden kann

Ausgangspunkt: Suche nach dem "fairen Deal" zwischen Anleger und Berater/Vermittler -

Ziel der Beratungsregulierung: der Kunde zahlt gutes Geld für guten Rat (endlich! Beispiel England)!



Die Voraussetzung für eine verantwortungsbewusste Anlageberatung ist die Geschäftsmodellanalyse des Beraters, insbesondere der wertsteigernden Potenziale des Beraternetzwerks sowie dessen Zukunftspotenzial.



Stärke Sie mit uns Ihre Position, für Ihre Kunden angemessene und geeignete Anlagestrategien zu entwickeln. Z. B. durch ein CHECK-geprüftes Anlageportfolio!

An die deutschen BeraterInnen, VermittlerInnen, FinanzplanerInnen und Investoren

Die "Investition" des Anlegers

Ausgangspunkt des "Deals" in der Anlageberatung ist, dass der Investor sein Geld und sein Vertrauen und der Berater/Vermittler seine Produktberatung-sowie sein Abschlussinteresse und seine Verwalterkompetenz einbringt. Im Unterschied zu sonstigen Verpflichtungsgeschäften hat der Käufer=Investor allerdings ein nur rudimentäres, oft mangelhaftes oder überwiegend "eingebildetes" Produktwissen über das, was er kaufen (will/soll). Hinzu kommt, dass der Investor lernen muss, dass der (Mehr) Wert des Gegenstandes, den er kauft (noch) nicht feststeht. Denn der IST-Erfolg ist erst in der Zukunft meßbar. Niemand weiß das besser als der kundige (!) Berater, der den Investor als Kunden abzuholen bemüht ist. Objektiv betrachtet entspricht die Basis der Anleger/Berater-Geschäftsbeziehung einer Wissens- und Erfahrungs-Asymmetrie (Asymmetrie-Begriff stammt u. a. aus einer Studie des Max-Planck-Instituts für Ökonomik, Forschungsbericht 2012: "Von Interessenkonflikten auf dem Finanzmarkt ..."). Gemeint ist das Kenntnis- und Erfahrungsgefälle gegenüber dem Investor.

Ist der Deal auch fair?

Der seit vielen Jahren im Handelsblattverlag jährlich erscheinende Report zur Kür der Elite der deutschsprachigen Vermögensverwalter klagt: Nein, nur etwa 10 % der durch Tester geprüften Vermögensverwalter arbeiten wirklich fair. Insbesondere bei den Gebühren sei wiederholt eine "enteignungsaktive Dreistigkeit" festgestellt worden (14. Jahrgang 2017, S.9). Die Dienstleistungstiefe und Verantwortungsübernahme werde nur "vorgetäuscht".

Die "Investition" des Beraters

Der faire Berater sollte seine methodisch didaktische Überlegenheit bei der Analyse und Bewertung von Finanzdaten, Performanceinformationen, Kapitalmarktprozessen und Risikoszenarien zugunsten des Kunden einsetzen. In der Hoffnung auf das Vertrauen des Kunden und einen fairen Deal wird dieser in einer "normalen" Beratungssituation bei der Vertragsanbahnung eine Kostprobe seiner Fähigkeiten und Kenntnisse liefern. Die Gegenleistung für diesen Input ist auf Kundenseite dessen Vertrauen und eine später zu zahlende Provision (im Produktpreis eingerechnet) oder das zu verhandelnde Honorar.

Weichenstellung - Erziehung zur Kompetenz

Dabei bleibt offen, ob der Berater den Kunden geschickt zum Kompetenzträger "erzieht" oder diesen mit "Beratertheater" beeindruckt will/abschreckt ("Tour de Finance", aus: "Elite der ..." 2017, S. 20). Liefert er behutsam didaktisch ausgewogen diejenigen Grundkenntnisse, die Kapitalmarktprozesse auch einem durchschnittlichen Anleger plausibel erklären können, oder überschüttet er ihn mit nutzlosem "Herrschaftswissen" im wohlklingenden Kennzahlenjargon. Ist er um den echten Ausgleich der Asymmetrie bemüht oder katapultiert er sich unerreichbar auf ein Podest des Überlegenen, den man um Gnade an der Teilhabe an seiner "Weisheit" und einen für den Berater vorteilhaften Vermögensverwaltungsvertrag bitten muss ("Die ganze Palette schlechter Vermögensverwaltung bis hin zu rechtlich relevanten Fehlern und üblen Tricks wurden von ... (unabhängigen) Analysten ans Licht gezerrt," aus: "Präzision macht Arbeit", "Elite ..." 2016, S. 7).

Low Cost-Beratung

Wann ist der Investor kompetent genug, (mit) zu entscheiden, ob ein Produkt/eine Strategie für ihn geeignet ist? Wann ist er in der Lage, den Berater hinreichend zu durchschauen, um diesem einen Verwaltungsvertrag anzuvertrauen? Kann der Berater an



Darauf baut CHECK für Sie eine an die regulierte und digitalisierte Zukunft angepasste Geschäftsstrategie auf, die das Kundenpotenzial sichert und ausbaut.



Gern unterstützen wir Sie und Ihre Mitarbeiter, um Sie und/oder ihr Team für eine zukunftsadäquate Geschäftsstrategie fit zu machen.



Nutzen Sie zur Optimierung auch unser Netzwerk, um ihr Geschäftsmodell an die Zukunft anzupassen! Wenn es zum Berater/Vermittler nicht reicht, vielleicht kommt eine Tätigkeit als Tipgeber in Frage?

seinen Kompetenzgrenzen entlang den Kunden in sein Anlageuniversum um den besten Anlageerfolg für den Kunden einbeziehen, oder liegen im Werkzeugkasten des Beraters bestenfalls fertige Investmentpakete bereit, von denen bestenfalls Dritte behaupten/behauptet haben, dass sie erfolgreich sein sollten. Ist der Berater um Ausgleich der Wissensdiskrepanz bemüht oder möchte er den Investor auf "Abstand" halten?

Der Beitrag der Regulierung - höherrangige Gegenleistung gefordert

MIFID II verpflichtet den Berater ab 2018 als Gegenleistung für die Provision eine "zusätzliche höherrangige Dienstleistung" zu liefern, z.B. "eine breite Produktpalette". Das kann u. E. z. B. ein Branchenvergleich bzw. eine Benchmarkanalyse sein! Ist der Berater darauf vorbereitet? Ist er in der Lage, dem Anleger mit einfachen Beispielen zu zeigen, in welcher Vergleichsgruppe sein Investment liegt? Kann er dessen Risikoklasse plausibilisieren? Kann er dessen Performancequalität interpretieren?

Analysen sind kein Hexenwerk

Ein simpler Vergleich muss nicht mit einem wortreichen Markowitz-Blah-Blah hochstilisiert werden! Der Berater sollte sich die von Morningstar gesetzten Auswahlprämissen für die Vergleichsfonds/-Anleihen, -Aktien einmal ansehen und auf deren tatsächliche Vergleichbarkeit hin abklopfen. Überraschung inklusive?! Eben! "Präzision macht Arbeit"!

"Vergütung entscheidet nicht über Qualität"

Da die wirtschaftliche Existenz des Beraters/Vermittlers von Provisionen oder Gebühren abhängt, muss der latente Interessenkonflikt einer beschränkten Produktauswahl und einer unangemessenen Beteiligungshöhe in dem "asymmetrischen Deal" stets mitkalkuliert werden. Erschwert wird der Ausgleich dieser Asymmetrie durch diesen Interessenkonflikt, auch wenn dieser nicht ursächlich für ein Scheitern eines Anlageprojekts ist/sein muss: Siehe dazu: "Honorar versus Provision, Vergütung entscheidet nicht über Qualität", DB-Research Februar 2012.

Relativierung durch mehr Transparenz und Wettbewerb

Sollte es gelingen, durch die MIFID-II und andere Regulierungsvorgaben eine weitgehend produktunabhängige Beratung zu gewährleisten, die sich aus einer ehrlichen Bezahlung echter Aufklärung des Anlegers speist, steigt das Motiv des Beraters, am Abbau der Wissensasymmetrie aktiv mitzuwirken. Vorbild England:

Strikte Trennung zwischen Produkt und Beratung

Der englische Vermittlermarkt macht uns seit ca. 5 Jahren vor, was mit dem Ende provisionsorientierten Beratungs- und Vermittlungsmodelle in der Anlageberatung/dem Vermittlermarkt passiert. Dort haben kostenreduzierte digitale und regulatorischen Anforderungen durch Fintechs und durch MIFID II-ähnliche Regeln (englisch RDR, Retail Distribution Review) massive Veränderungen zugunsten der Transparenz und dem Wettbewerb um hochwertige Beratungsleistungen geführt. die nur durch intensive Fortbildungsprogramme und eine radikale Anpassung der traditionellen auf Provisionen basierenden Geschäftsmodelle erfüllt werden können.

"The disappearance of the comission-based model has created a clear distinction between advice on the one hand and product providers on the the other." Aus: "The impact of the RDR on the UK's market for financial advice", Juni 2013, Universität London. Eine klare Trennung zwischen Produkt- und Anlageberatung entspricht gleichfalls - auch ohne Provisionsverbot - der Politik der deutschen Regulierer. CHECK wird nun in mehreren Folgebriefen analysieren,

- * welchen Nutzen diese Trennung für Berater haben kann
- * wie diese Trennung Bestandteil eines überlebensfähigen Berater- bzw. Vermittler-Geschäftsmodells sein kann
- * welche Beispiele aus Großbritannien und anderen Ländern als Vorbild/Paradigma für den deutschen Berater- und Vermittlermarkt dienen können

Hintergrund - radikaler Wandel

Die Zahl der Finanzberater hat sich in GB laut Keith Richard, CEO der "Personal Finance Society", UK (PFS), zurzeit ca. 37.000 Mitglieder und von ca. 250.000 Beratern in den 90er Jahren auf heute ca. 32.500 registrierte Finanzberater reduziert. Aus: "How The UK RDR Ban On Comissions Increased Demand For Financial Advice", 19.12.2016.

Fintechs und Roboadvisor auf dem Vormarsch - Wer schafft den Systemwechsel?

Per Januar 2017 berichtet Martin Young, seit über 25 Jahren in führenden Positionen in der deutsch/angelsächsischen Finanzindustrie als M&A-Spezialist tätig, dass die UK-



Wie können Sie Vorbild für Ihren Kunden sein? Wie können Sie zeigen, dass Ihre Leistung ihn wirklich weiterbringt? Wie nutzen Sie die verfügbaren Tools und Bildungsmöglichkeiten, um sich im Netz über die Produktwelt schnell und gründlich schlau zu machen?



Sind Sie für die Zukunft gerüstet? Haben Sie gute Ideen, wie Sie neue Kunden ansprechen könnten? Fragen sie nach der Digitalisierungsbereitschaft Ihrer Kunden! Warten Sie nicht, bis vor Ihnen diesen Platz ein Konkurrent bei Ihrem Kunden besetzt!



Testen Sie uns und unsere Analysekompetenz sowie unser Netzwerk, mit deren Hilfe wir ihr Geschäftsmodell optimieren wollen!

Verantwortlich für den Inhalt: Unternehmensanalyse Stephan Appel, Jaspersdiek 7, 22399 Hamburg, Tel: 040-409725
check-appel@t-online.de, www.check-analyse.de

Finanzberater im engeren Sinne auf zurzeit ca. 24.500 geschrumpft sind. Aus einem Vortrag: "Staying The Same Or Changing The Game?", 07.02.2017, Gipfel für Intelligenz in der Finanzberatung. Demnach teilen sich in UK zurzeit mehr als 12 Mio. Anleger ca. 24.000 Berater, ca. 500 Kunden pro Berater. Umfragen zufolge weisen 60 % der Berater Kunden ab, weil deren Beratung unwirtschaftlich ist. Demgegenüber stehen den Anlegern 44.000 Fonds auf 66 aktiven Internet-Plattformen zur Auswahl zur Verfügung auf denen sie sich weitgehend selbst orientieren müssen.

Verpflichtung zur Fortbildung

Ein wesentlicher Faktor für die Betriebseinstellung/ Unternehmensaufgabe im UK waren und sind einer Umfrage der Univesität London zufolge (siehe oben: "The Impact of...") die hohen Anforderungen an die persönliche Qualifikation (zu leisten z. B. in Form eines Examens), die Beratungsdokumentation, die Produkt- und Markt-, die betriebswirtschaftlichen und finanzmarktspezifischen und mathematischen Grund- und Anwendungskennntnisse (Qualifikations and Credit Framework, QCF, mindestens Level 4 von 8), der Nachweis einer jährlichen Mindeststundenzahl an Fortbildungen (Continuing Professional Development, CPD) sowie die Anforderungen an finanzielle Reserven von ca. GBP 20.000 bzw. ca. 3 Monate Betriebskosten.

Investition für Expertise - hoher Nutzen

Allerdings, so bekräftigt Keith Richard (siehe oben), steigt die Nachfrage nach Beratung an, seitdem die Provisionsberatung faktisch eingestellt wurde: "The separation of fees from products has resulted in advisors better understanding the needs of their clients and articulating the value they provide, which has resulted in clients who are perfectly willing to pay for an advisor's expertise. In fact, demand for financial advice is on the rise since comissions are banned...". **Endlich:** der Kunde zahlt - wo er kann - gutes Geld für guten Rat!

Fazit: Es gibt ein Leben nach dem Untergang der Provisionsberatung bzw. der radikalen Senkung der Provisionshöhe sowie der totalen Transparenz der Beratungs- und Verkaufsprozesse. Dies ist nur möglich durch qualifizierteste Beratung und eine intelligente Vernetzung mit Plattformen bzw. Roboberatern/Fintechs und branchenkundigen Netzwerkpartnern.

[Wer wird \(noch\) dabei sein? Wer nicht? Welche Geschäftsmodelle werden unter welchen Rahmenbedingungen überleben, welche nicht? Was wird der deutsche Kunde unter MIFID II und einem Ansturm an Roboadvisoren tun?](#)

Geschäftsmodell überarbeiten

CHECK wird Ihnen dazu Konzepte ausarbeiten, maßgeschneidert auf Ihr Produkt- und Kundenportfolio und ihren aktuellen Qualifikationsstand zugeschnitten. Dazu erstellen wir zunächst eine genaue Analyse ihres aktuellen Geschäftsmodells, deren Schwächen, deren Stärken. Das ist die Grundlage, auf der wir Anpassungsstrategien ausarbeiten. D. h. wir entwickeln ein Kundenanalyse- und Produktauswahl-, sowie ein Marketingkonzept. Wir liefern Vertriebsideen, wie Sie Ihre Kunden auch in einer digitalisierten Zukunft an- und einbinden können.

Unternehmensanalyse Stephan Appel, Hamburg 24.03.2017