

Die **Königsklasse** für Honorarberater

„Private Banking“ als Partner vor Ort

„Jeder zweite deutsche Privatanleger will sich bei seinen Finanzen von niemandem reinreden lassen“. Das zeigt die aktuelle Studie „Kundenmonitor Banken 2007“ des Kölner Unternehmensberaters Psychonomics. . Befragt wurden 3.000 private Bankkunden im Alter zwischen 18 und 69 Jahren zu ihrer Einstellung gegenüber Finanzberatungen. Sie stellten den deutschen Finanzdienstleistern ein schlechtes Zeugnis aus.

Uwe Siebert, Sineus GmbH, sieht hierin eine riesige Chance für einen neuen Weg.





■ Uwe Siebert, Geschäftsführer Sineus Financial Services GmbH

Nur 38 Prozent der Kunden waren laut dem „Kundenmonitor Banken 2007“ im Nachhinein mit ihrer Bank oder dem Direktvertrieb vollauf zufrieden. Weniger als ein Drittel der Befragten kam zu einem zweiten Beratungstermin. „Die Ursachen für die ausgeprägte Skepsis gegenüber professioneller Finanzplanung sind nicht selten psychologischer Natur“, erklärt Studienleiter Stefan Heinisch. „Viele Bankkunden haben das unangenehme Gefühl, nach der Finanzplanung dazu verpflichtet zu sein, mit dem Berater Verträge abzuschließen“, erklärt er die Passivität vieler Anleger.

Nur 46 Prozent der Umfrageteilnehmer hat keine Scham, dem Berater alle Anlagen offen zu legen.

■ Die Vertrauensfrage

In den Bereichen Steuern und Recht genießen die Mandatsträger in der Regel ein hohes Ansehen. So ist es nicht selten, dass der Steuerberater quasi „vererbt“ wird. Auch wenn es um rechtliche Fragestellungen geht, gibt es für die Kunden meistens einen vertrauten Notar oder Rechtsanwalt. Woraus leitet sich in diesen Bereichen das Vertrauen ab? Der wahre Beratungsbedarf durch Spezialisten ist in Sachen Finanzen mit stets zunehmender Komplexität und durch das fast unbegrenzte und in unserer medialen Welt fast dauerhaft gegenwärtige Produktangebot mittlerweile mindestens dem aus den Bereichen Steuern und Recht ebenbürtig. Daran kann das fehlende Vertrauen somit nicht liegen. Der wahrscheinlich entscheidende Grund liegt im folgenden Detail: Steuerberater, Notare und

Rechtsanwälte haben keine Kunden sondern „Mandanten“. Die gesamte Zusammenarbeit wird durch ein Mandat geregelt. Die Zielsetzung des Mandatsträgers ist ausschließlich die bestmögliche Vertretung der Mandanteninteressen. In diesem Sinn versucht beispielsweise der Steuerberater seine gesamte Expertise bestmöglich für den Klienten einzusetzen. Da der „Markt“ aus nationalen und internationalen steuerlichen Gesetzen, Verordnungen und Richtlinien für alle gleich ist, kommt es bei der Auswahl des Steuerberaters fast ausschließlich auf die Person selbst und ihr Know-how an. Wenn sich im Verlauf der Zusammenarbeit herausstellen sollte, dass die Möglichkeiten nicht ausgeschöpft werden und der Mandant im Ergebnis zu viel Steuern zahlen muss, wird er zu einem Steuerberater wechseln, der seine Interessen besser vertritt. Auch im Bereich Recht ist diese Erkenntnis eins zu eins anzuwenden. Für ihre Tätigkeiten erhalten die beratenden Mandatsträger vom Mandanten ein angemessenes Honorar, das per System eine glaubwürdige Interessenvertretung ermöglicht.

Wer würde noch Vertrauen haben, wenn z.B. der Steuerberater auch vom Finanzamt eine prozentuale Vergütung in Abhängigkeit vom erklärten zu versteuernden Einkommen erhält?

■ Beratung?

Beim Blick in die Finanzbranche wird der Unterschied erst auf den zweiten Blick deutlich, denn auch hier wird bei Banken, freien Finanzdienstleistern und Maklern von „Beratung“ gesprochen. Eigentlich müsste es jedoch schlicht „Verkauf“ heißen. An dieser Stelle ist zu betonen, dass Vertriebssysteme von Finanzprodukten in Form von Banken, Sparkassen und anderen Finanzdienstleistern grundsätzlich nicht negativ sein müssen. Jedoch können Kunden systembedingt nicht erwarten, dass ihre Interessen im Fokus stehen. Das liegt am Interessenkonflikt der „Verkäufer“, die für sich und Ihre Arbeitgeber ausschließlich durch die mit dem Verkauf von Finanzprodukten erzielbaren Provisionen und Margen Einnahmen erzielen. Diese Vergütungen sind für den Kunden jedoch nicht transparent. Durch die europäische Finanzmarkttrichtlinie MiFID sollen die Verbraucher zwar besser gestellt werden, jedoch ist es insbesondere den Banken gelungen, ihren Einfluss bei der deutschen Regelung geltend zu machen. So müssen sie weiterhin nicht aktiv anbieten, beispielsweise Investmentfonds über die Börse zu handeln, was dem Kunden auf jeden angelegten Euro bis zu ca.

5 % Ersparnis bringen würde. Nicht in die Offenlegungspflicht integriert sind auch die Beteiligungen an Schiffen, Immobilien, etc., für die die Verkäufer sogar bis zu 15 % Provisionen erhalten, obwohl durch das Agio nur 5 % Kosten suggeriert werden. Aufgrund der Vergütungssystematik können Kunden somit weiterhin von Banken, Sparkassen und Finanzdienstleistern per System nicht die besten Hinweise und Empfehlungen erhalten, die der „Markt“ bietet. Daher wird sich aber auch das Misstrauen der Kunden kaum ändern und leider auch nicht das Ansehen der so genannten „Finanzberater“.

■ Private Banking-Sozietäten

Aus diesem Status quo lässt sich jedoch auch eins ableiten – eine riesige Chance für einen neuen Weg: „Private Banking“ durch Honorarberater! Um diese Dienstleistung zu beschreiben, könnte man den Begriff „Finanzberater“ verwenden – jedoch ist dieser, wie beschrieben, durch die „Verkäufer“ negativ belegt. Daher erscheint der Begriff „Private Banking“ vielleicht gerade passend, da er für die beste Privatkundenberatung von Banken Anwendung findet. Der neue Weg kennzeichnet sich durch das System, das sich jahrzehntelang in den Bereichen Steuern und Recht etabliert hat: eine glaubwürdige Interessenvertretung auf Mandats-

Private Banking

Private Banking unterscheidet zwischen Vermögensberatung und Vermögensverwaltung.

Bei der Vermögensberatung erhält der Kunde vom Berater Anlagevorschläge, auf deren Grundlage er selbstständig entscheidet.

In der Vermögensverwaltung gibt er der Bank den Auftrag, sein Vermögen nach festgelegten Grundsätzen, z. B. Risikoeinstufung, zu verwalten. Er nimmt dabei keinen direkten Einfluss auf einzelne Anlageentscheidungen.

Das Private Banking ist, historisch betrachtet, das Geschäft der Privatbanken.

Seit einigen Jahren bemühen sich auch die großen Aktienbanken sowie die Sparkassen um dieses Geschäft. Insbesondere sind es die Schweizer Banken, die auf diesem Feld in Deutschland operieren wollen.

Die Vermögensgrenzen, ab denen Private Banking angeboten wird, sind von Institut zu Institut unterschiedlich. Sie liegen jedoch in der Regel zwischen 100.000 Euro und 1.000.000 Euro liquidem Vermögen.

Ein Zweig des Private Banking ist das Family Office. Hier werden ausschließlich sehr große Vermögen betreut.



■ *Nicht in die Offensivpflicht des Banken- wie auch des freien Vertriebs integriert sind die Beteiligungen an Schiffen, Immobilien, etc.. Der Vertrieb erzielt hier bis zu 15% Provisionen, obwohl durch das Agio nur 5% Kosten suggeriert werden.*

basis unter Nutzung des gesamten nationalen und internationalen Marktes inklusive der besten Anbieter. Im Fokus steht alleine die bestmögliche Umsetzung der Mandantenziele ohne jegliche Interessenskonflikte.

Die Kernrolle übernimmt dabei, wie in den Bereichen Steuern und Recht die Person des Beraters. Sie muss sich zunächst ganz individuell mit den Wünschen ihrer Mandanten auseinandersetzen und bei den Zieldefinitionen in allen Bereichen der Finanzen ihre Expertise einbringen. Nur wenn

es ihr gelingt, zu verstehen, was die Mandanten wirklich wollen, kann sie Optimierungen erarbeiten. Eine sorgfältige Status quo Erhebung ist dabei unabdingbar, um eine individuelle Strategie zur Zielerreichung zu erarbeiten. Bei den Lösungen kommen dann professionelle aber kostengünstige Angebote zum Zuge, die der gesamte Markt bietet. Durch konsequente Offenlegung und Erstattung jeglicher Provisionen und völlige Unabhängigkeit von Anbietern wird per System erreicht, dass der Berater kei-

nerlei Interessenskonflikte hat, und seinen Mandanten aus dem schier unbegrenzten Markt bestmögliche Empfehlungen zur Umsetzung liefert. Für die effiziente und professionelle Umsetzung der Dienstleistung, die eine Erlaubnis der BaFin erfordert, erscheint es unabdingbar, dass sich erfahrene und professionelle Berater nach dem Vorbild aus den Bereichen Steuern und Recht in einer Art Sozietät zusammenschließen.

Die Sineus Financial Services GmbH hat sich dieser Aufgabe gestellt und bietet bundesweit ausgewählten Partnern die Zusammenarbeit an. Auf Basis der technischen Infrastruktur vom Verbund Deutscher Honorarberater wurden die seit 2000 von Sineus in der Praxis der laufenden Honorarberatung für vermögende Privatkunden stets weiterentwickelten Module integriert. Im Rahmen eines gemeinsamen Finanzmarktkomitees werden laufend die Prozesse für Auswahl, Prüfung und Aufbereitung von Produkten in allen Bereichen abgestimmt. Die operativen Ablaufprozesse werden durch Sineus zentral übernommen oder koordiniert. Die „Partner vor Ort“ etablieren in Rechtsform einer eigenständigen Gesellschaft (auch Einzelunternehmer) mit dem neuen „Private Banking“ die Königsklasse für Honorarberater.

Private Banking in der Medien-Kritik

Viele renommierte Wirtschaftstitel haben immer wieder über die Problemstellungen im Private Banking berichtet. Besonders aufschlussreich war eine Recherche des manager-magazins im Juni 2003. Die Zeitschrift schrieb damals in ihrer Einleitung:

„Die Banken haben ihrer betuchten Klientel viel versprochen und wenig gehalten. Statt überdurchschnittlicher Renditen und individueller Beratung gab es oft nur hohe Verluste und happige Gebühren.“

„Honorar-Beratung“ veröffentlicht weitere Auszüge:

„Es gibt eine ganze Menge wohlhabender Anleger, die ... Kraftausdrücke gebrauchen, wenn die Rede auf die Dienste ihres Geldhauses kommt. Überforderte Berater, miserable Renditen, mangelhafte Kundeninformationen und drastische Gebühren sind keineswegs nur ein Phänomen im Umgang mit der Standardkundschaft. Im „Private Banking“, wie die Geldhäuser ihr Geschäft mit der vermögenden Klientel nennen, geht es kaum besser zu.“

Eine im Herbst 2002 europaweit unter 105 exklusiven Geldhäusern durchgeführte Befragung der IBM Business Consulting Services zeigt, dass viele Institute wenig oder gar nichts über die Gesamtvermögenssituation oder über die persönliche Lage ihrer Kunden wissen. Ein kleiner Teil der Befragten gibt sogar offen zu, bestenfalls beschränkte Kenntnisse über die Risikoneigung und die Informationsbedürfnisse seiner Klientel zu besitzen.

Insgesamt offenbart die Studie eine riesige Lücke zwischen dem Selbstverständnis der Geldhäuser und den Vorstellungen ihrer Kunden – ganz gleich, ob es sich um kleine exklusive Häuser oder die Private-Banking-Abteilungen großer Konzerne handelt.

Vertrauen ist gut ... Kontrolle ist besser. Oft erfüllen Banken ihre Ansprüche nicht.

Anspruch	Wirklichkeit
1. Individuelle Betreuung durch eine Vertrauensperson, intensiver Kontakt zum Kunden.	1. Standardisierte Prozesse, wechselnde Betreuer, wenig Zeit für intensiven Kontakt.
2. Ganzheitliche Beratung in allen Vermögens- und Finanzfragen.	2. Know-how oft nur im Wertpapiergeschäft.
3. Weitgehende Entlastung des Kunden durch den persönlichen Betreuer.	3. Kunde muss Informationen einfordern, Leistung des Betreuers kontrollieren.

Quelle: manager-magazin

Lange Zeit verdeckte der Boom an den Aktienmärkten die Defizite der Geldindustrie.

Erst als im Spätsommer 2000 die Talfahrt begann, merkten viele Anleger, wie unzureichend die Betreuung tatsächlich war. Verständlich, schließlich waren sie mit dem Versprechen geworben worden, besonders kompetent betreut zu werden.

Gelegentlich wird gute Betreuung von den Konzernstrategen sogar nach Kräften behindert. Etwa wenn interne Direktiven den Verkauf günstiger Konkurrenzprodukte blockieren und stattdessen den Verkauf teurer und schlecht konzipierter hauseigener Angebote fordern. Oder wenn die Zahl der Kunden, die ein Berater betreuen soll, aus Rentabilitätsgründen so hoch geschraubt wird, dass individueller Service nicht mehr möglich ist.

Kaum ein Institut hat es bislang geschafft, einen verlässlichen Qualitätsstandard zu etablieren. Die Suche nach einem kompetenten, vertrauenswürdigen Vermögensverwalter gleicht fast schon einem Glücksspiel.

Quelle: manager-magazin 6/2003