

Honorar-Banker

Banker im Aufbruch

Seit geraumer Zeit steigt die Quote der Banker, die mit uns ein Gespräch führen, um die Möglichkeiten einer selbständigen Tätigkeit in der Wertpapierberatung zu überprüfen. Bereits heute sind zwei Drittel unserer Kunden selbständige Wertpapierberater mit Banken hintergrund. Zumeist arbeiten sie als echte Honorar-Banker.

Die Motivationslage für einen möglichen Wechsel in die Selbständigkeit lässt sich einfach umschreiben. Zum einen existiert in den Banken immer weniger Spielraum für eine individuelle Beratung des Kunden. Aus dem Beratungsprozess ist ein Verkaufsprozess geworden. Dieser wird akribisch in den vertriebssteuernden Einheiten der Banken durchdekliniert. Somit bleibt kaum Raum für individuelle Ansätze; diese sind systemseitig auch nicht gewollt. Zum anderen sind stetig steigende Zielvorgaben mit zum Teil wöchentlichen Reportings kein Umfeld für individuelle Beratung; schon gar nicht, wenn Drittprodukte wie

Versicherungen und Bausparverträge mittlerweile genauso verkauft werden müssen, wie Investmentfonds und Zertifikate. Das Ganze geht nicht spurlos an einem Banker vorbei. Die Tage, an denen man mit Freude in seine Bank geht, haben spürbar abgenommen. Viele haben ihren Job aus der Überzeugung gewählt, dass durch eine kompetente und individuelle Beratung langfristig Mehrwerte für den Kunden und die beratende Bank entstehen. Ein Rezept für langfristige Kundenbindung. Heute hat es den Anschein, als ginge es nur noch um die Maximierung der Bankgewinne: Kunden und Berater erscheinen als Mittel zum Zweck.

Alternativen

Wenn der nachhaltig beratende Banker in seiner aktuellen Situation nach Alternativen sucht, so bietet sich die Möglichkeit eines systeminternen Wechsels zu einer anderen Bank. Gesprächspartner, die dies als ersten Ausweg aus ihrem Dilemma gewählt hatten, berichten, dass sich die Probleme nur verlagert hätten.

Vor diesem Hintergrund finden immer mehr Banker den Weg in die Selbständigkeit.

Bevor ein solcher Schritt umgesetzt werden kann, ist in den entsprechenden Gesprächen sorgfältig auf die Umstände des Wechsels einzugehen.

Viele Interessenten sind dabei überrascht, wie umfassend die Möglichkeiten sind, die heute für eine eigenständige Wertpapierdienstleistung angeboten werden.

Teilweise gehen die Angebote sogar über das Handwerkzeug in der Bank hinaus.



Der Autor Andre Spee ist Vorstand und Mitinhaber der Gonçalves + Spee Asset Management AG

Die Gonçalves + Spee Asset Management AG ist ein gemäß §32 KWG von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht zugelassenes Finanzdienstleistungsinstitut.

Vor diesem Hintergrund wird ebenso kompetente wie praktische Hilfe während der Existenzgründungsphase neuer Finanzdienstleistungsinstitute geleistet. Das Haus verfügt über sehr breites Know-how zur Haftungs-Thematik.

DIE OPTIMALE ANLAGE-STRATEGIE

Nahezu täglich werden wir dazu aufgefordert, stärker Privatvermögen zu bilden – von Politikern, den Medien oder unserem Finanzberater. Aber wie funktionieren die Finanzmärkte eigentlich? Wissen wir, was wir tun, wenn wir eine Aktie kaufen oder eine Versicherung abschließen? Und: Tun wir das Richtige?



2007 - 228 Seiten - Gebunden
€ [D] 24,90 / € [A] 25,60 / \$fr 44,00 (euro)
ISBN 978-3-59-33-0247-0

Sie finden unser
Gesamtprogramm auf
www.campus.de

campus
Finanzmarkt • New York

Honorarberatung | Beratungsmarkt im Umbruch

Warum? Nun, entweder schafft es die Bank nur mühsam ihre technische Plattform den Marktgegebenheiten anzupassen oder die Systemarchitektur ist generell zu unflexibel, um neue beratungsunterstützende Tools anzubinden.

Neue Technik

Die von unseren Kunden eingesetzten Portfoliotools sind neben der CRM-Funktionalität in der Lage, Depotverwaltung und Optimierung (Markowitz/ Black – Littermann/Szenariorechner) gleichermaßen zu leisten. Dass dies MiFID-konform geschieht ist selbstredend und schafft ein wesentliches Stück Beratungssicherheit. Alle für den Beratungsprozess notwendigen Formulare sind MiFID-geprüft und auf aktuellsten Stand.

Des Weiteren sorgt die heutige Technik für eine wesentlich flexiblere Depotverwahrung und Abwicklung. So ist die ausschließliche Bindung an nur einen Bankpartner nicht mehr zwingend. Je nach Leistungsangebot oder Vorlieben des Kunden kann bei der Lösungsumsetzung variiert werden.

Produktauswahl

Einhergehend mit den offenen Depotplattformen ist auch das wichtige Thema der Produktauswahl entschärft. Eine wie auch immer geartete Produktsteuerung von dritter Seite entfällt. Die Auswahl kann gänzlich im Rahmen der kundenorientierten Lösungsumsetzung gestaltet werden.

Auch die geliebte Hausmeinung, das so genannte sell-side-research, kann durch den Zugang zum Research verschiedener namhafter Wertpapierhäuser ersetzt werden. Damit wird auch in diesem Punkt eine wesentlich objektivere und professionellere Informationsversorgung ermöglicht.

Planungssicherheit

Planungssicherheit ist ein Schwerpunkt unserer Gespräche. Der Schritt in die Selbstständigkeit bedeutet für einen vormals Angestellten einen echten Systemwechsel. Themen wie unschädliche Vertragsbeendigung, Aufbau eines eigenen Kundenstammes und Verdienstmessung / Business Case werden eingehend besprochen.

Im „neuen Leben“ zahlt der Kunde direkt für die erbrachte Leistung an seinen Berater. Dieser braucht Einkommenssicherheit, um seinen Wechsel erfolgreich und dauerhaft gestalten zu können. Der Übergangsprozess sollte dabei so reibungslos wie möglich funktionieren. Der alte Arbeitgeber verliert nicht nur ungern einen guten Berater. Er wird auch versuchen, den wahrscheinlichen Kundenschwund in Grenzen zu halten.

Dieser, für den neuen Honorar-Banker, zentrale Themenkreis rund um die Selbstständigkeit wird in Zusammenarbeit mit Ju-

risten und erfahrenen Beratern organisiert.

Die Möglichkeit ein spezielles Existenzgründungs-Seminar zu besuchen, soll dem interessierten Banker helfen, sich intensiv vorzubereiten.

Verdienstmöglichkeiten

Neben dem Willen in der Beratung endlich fachlich umfassend und lösungsorientiert arbeiten zu können, sind die Verdienstmöglichkeiten ein weiteres Entscheidungskriterium.

Wenn man als Banker das Verhältnis von erwirtschafteten Provisionen für die Bank zum eigenen Gehalt stellt, dann ist es vorrangig so, dass maximal 20 Prozent dieses Ertrages beim Bankberater als Einkommen verbleibt.

Betrachtet man dieses Thema aus der Sicht eines erfolgreichen Selbständigen, dann ist dieses Verhältnis genau entgegengesetzt.

Es werden circa 20 Prozent der Erträge für die zuvor beschriebene Infrastruktur benötigt. Die Einkommensmöglichkeiten sind dagegen unbegrenzt.

Haftungsdach

Da der Honorar-Banker seine Kunden weiterhin über alle Fragen zu Wertpapieren beraten möchte und damit aufsichtspflichtige Wertpapierberatung betreibt, bleibt zum Schluss noch der Punkt zu klären, der die Fragestellung nach einer eigenen KWG-Lizenz oder die Anlehnung an ein Haftungsdach beinhaltet.

Generell ist zu sagen, dass sich eine eigene Lizenz im Gegensatz zum Haftungsdach frühestens ab einer Depot-Volumengröße von ca. 25 Millionen Euro rechnet. Diese Sichtweise berücksichtigt nur den materiellen Aspekt und lässt die organisatorischen und administrativen Aspekte außen vor.

Diese beinhalten Themen wie Beschwerdemanagement, Compliance, Geldwäsche, Meldepflichten, Weiterbildung sowie die richtige Wahl der Absicherung der Geschäftstätigkeit.

Diese Punkte werden im Fall des Einsatzes eines Haftungsdaches vom selbigen übernommen. Das schafft natürlich Freiraum für die primären geschäftlichen Aktivitäten.

Fazit: Es ist heute erheblich einfacher und sicherer, die ersten Schritte in die Selbstständigkeit zu gehen. Sowohl die technischen und infrastrukturellen als auch die organisatorischen und materiellen Voraussetzungen befinden sich auf hohem Niveau.