

Finum Private Finance

„Ein Wechsel hat für Berater nie einen finanziellen Nachteil“

Welche Angebote müssen Haftungsdächer heutzutage für Berater bereitstellen und was sind die größten Hürden beim Wechsel von einer Bank zu einem Haftungsdach? Hans Heinrich Meller vom Berliner Vermögensberater Finum Private Finance gibt Einblicke.

private banking magazin: Herr Meller, wie hat sich Ihrer Meinung nach in der jüngeren Vergangenheit die Branche und der Jobmarkt Private Banking entwickelt?

Hans Heinrich Meller: Grundsätzlich ist zu erkennen, dass die Regulierung und der steigende Margendruck eine Veränderung in der Branche der klassischen Banken herbeiführen. Neben der noch stärkeren Fokussierung der einzelnen Geschäftsmodelle der Banken auf vereinfachte und standardisierte Prozesse wird der klassische Berater an sich immer mehr zum Ausführer einer definierten Strategie. Die Anzahl der Kunden pro Berater steigt demnach an, da durch die Standardisierung weniger Individualität notwendig und überhaupt möglich ist. Alles in allem kann man davon ausgehen, dass das Berufsfeld eines Private Bankers eine weitergehende Veränderung erfahren wird. In klassischen Banken werden immer mehr standardisierte und kalkulierbare Produkte angeboten, die es ermöglichen, bestimmte Deckungsbeiträge je Kunde zu erwirtschaften. Diese Vorgaben werden den Beratern auferlegt. Möglich wird das vor allem mit hauseigenen Produktlösungen. Erkennbar ist aktuell ebenso eine Trennung von Kundenbetreuungen und Verwaltung der Vermögen. Infolgedessen wird es am Markt weniger Berater mit dafür höheren verwalteten Volumen geben.

Sie bieten Private Bankern eine berufliche Heimat bei der Finum Private Finance und der Muttergesellschaft JDC Group als Haftungsdach. Welcher Berater mit welchen Belangen ist wo am besten aufgehoben?

Meller: Berater, die sich der Finum Private Finance anschließen, sind im Regelfall bisher im Private Banking und Wealth Management einer Privat- oder Genossenschaftsbank tätig. Nach vielen Jahren aktiver und vertrauensvoller Arbeit mit ihren jeweiligen Mandanten spüren diese Berater immer stärker werdende Hürden und Einschränkungen in den Möglichkeiten, ihre Mandanten zu betreuen. Es handelt sich um Berater, die bisher zwischen 30 und 100 Mandate mit einem Volumen ab 80

Millionen Euro betreuen. Sie pflegen in der Regel einen Family-Office-Ansatz und möchten diesen mit ihren Mandanten auch so umsetzen.

Was ist ihrer Erfahrung nach die größte Hürde beim Wechsel von einer Bank zu einem Haftungsdach?

Meller: Die größte Hürde ist der Systemwechsel. Von einem Bankdienstleister wechseln die Berater in ein System, das Banken als Partner und Abwicklungsstellen sehen. Eine weitere große Hürde stellt das uneingeschränkte Produktangebot dar. Oftmals gibt es auch Diskussionen innerhalb der Familie, die nach vielen Jahren bei einer großen deutschen Bank den Wechselwunsch nicht nachvollziehen kann.

Spielt bei Kandidaten auch die Solidität und Reputation der Unternehmensgruppe eine große Rolle?

Meller: Ja, das ist der Tat ein weiteres wichtiges Thema. Grundsätzlich muss man aber schon sagen, dass Mandanten gewöhnlich eher Kunde des Beraters und nicht Kunde der Bank sind. Gerade bei einer langjährigen und vertrauensvollen Zusammenarbeit ist dies spürbar. Wichtig ist es aber, einen starken und seriösen Partner an seiner Seite zu haben. Letztlich spielt auch die mitwirkende Bank eine entsprechende Rolle. Die wichtigste Frage für einen Berater ist meistens: Ist mein neuer Partner gesund und in der Lage, alle juristischen Anforderungen sauber abzubilden? Beides können wir auch im Zusammenspiel mit unserer Muttergesellschaft JDC mit Ja beantworten und neuen Kollegen entsprechend nachweisen. Für den Berater ist es wichtig zu verstehen, dass er im Mittelpunkt steht und ein professioneller Partner an seiner Seite zwar wichtig ist, aber nicht im Vordergrund der Geschäftsbeziehung zu seinen Mandanten steht.

Der Verzicht bei welchem Vergütungsbestandteil tut Bankern am meisten weh?

Meller: Bei einem Wechsel hat ein Berater nie einen finanziellen Nachteil. Hier handelt es sich eigentlich um eine Illusion. Grundsätzlich sind die Verdienstmöglichkeiten und vor allem die faire Beteiligung am Erfolg außerhalb der klassischen Bankwelt viel größer. Es ist eigentlich ein rein emotionales Thema. Da in den meisten Banken mittlerweile kein Bonus oder nur unter bestimmten Voraussetzungen gezahlt wird, spielt das eine eher untergeordnete Rolle. Ein oftmals besprochenes Thema ist die Unverfallbarkeit von Betriebsrenten.

Wie groß ist die erlebte Spanne bei der Mitnahme von Kundenbeziehungen und Kundengeldern?

Meller: Ein wichtiger Faktor ist die Dauer der bisherigen Zusammenarbeit mit den jeweiligen

Mandanten und auch die Belastbarkeit der Kundenbeziehung. Die Spanne reicht aus unserer Erfahrung von 30 bis 100 Prozent, wobei der Durchschnitt bei rund 40 Prozent liegt. Wichtig dabei ist aber auch die Erkenntnis, dass ich als Berater selbst entscheiden kann, mit welchen meiner Mandanten ich in Zukunft weiter zusammenarbeiten möchte. Oftmals nutzen Berater den Schritt der Veränderung auch dazu, ihr Geschäftsmodell mit Auswahl der passenden Mandanten zu schärfen.

Was sind realistische Werte, ab denen sich der Berater finanziell nicht schlechter als im Bankverhältnis stellt?

Meller: Es kommt auf den Einzelfall an: Haben Berater nur aus dem klassischen Bereich der Vermögensverwaltung Erträge generiert oder auch aus anderen Geschäftsbereichen. Für Berater, die ausschließlich im Wertpapierbereich tätig sind, lohnt sich dieser Schritt meist ab einem betreuten Volumen von 20 Millionen Euro nach dem Wechsel. Wichtig zu verstehen ist, dass Berater nach einem Wechsel an allen Ertragskomponenten beteiligt werden.

Wie sieht das Vergütungsmodell bei Finum Private Finance und JDC aus?

Meller: Bei angestellten Beratern setzt sich die Vergütung aus einem festen Gehalt und einem Bonus mit monatlicher Auszahlung zusammen. Diese ist nicht an Ziele oder Ergebnisse des Unternehmens gekoppelt, sondern hängt rein vom Erfolg eines jeden selber ab. Berater, die auf selbstständiger Basis tätig sind, erhalten einen festen Anteil der erwirtschafteten Erträge und ebenfalls eine entsprechende Bonuskomponente. Wichtig ist dabei, dass dem Berater in beiden Formen keine weiteren Kosten entstehen. Sämtliche Leistungen wie IT, Support, Technologie, Versicherungen sowie Aus- und Weiterbildung werden dem Berater kostenfrei zur Verfügung gestellt. Bei der JDC sind ausschließlich selbstständige Berater angebunden.

Welche Punkte gehören heutzutage zum Pflichtprogramm, um sich als Haftungsdach gegenüber Beratern hervortun?

Meller: Einen der größten Mehrwerte für den Berater ist die Möglichkeit, wieder selbstbestimmt arbeiten zu können. Neben einem uneingeschränkten Produktuniversum muss ein Haftungsdach für Berater die Möglichkeit vorhalten, alle Kundengruppen sinnvoll und ohne Einschränkungen betreuen zu können. Weiterhin gehört eine funktionale und rechtlich sichere Technik dazu. Für einen Berater sind einfache und anwenderfreundliche Prozesse unerlässlich. Ferner zählt ebenso ein funktionierender Support dazu. Wichtig sind kurze und einfache Wege, um Problemstellungen schnellstmöglich adäquat zu lösen. Wir haben in den letzten Monaten und Jahren verstärkt die Ausrichtung auf Family-Office-Dienstleistungen vorangetrieben. Neben einem funktionierenden Expertenmodell für einzelne Segmente gehört für den Berater die Gewissheit dazu, jeden Beratungsfall auch im Sinne seiner Mandate abwickeln zu können. Eine weitere Besonderheit ist ein auf Schnittstellen basiertes eigenes Kundenmanagementsystem, das alle Geschäftsvorfälle sauber

und geschlossen abbildet und den Beratern kostenfrei zur Verfügung gestellt wird. Ein weiterer wichtiger Punkt sind Mitbestimmungsrechte der Berater. Dies ist uns vor einigen Jahren durch die Einführung eines Partner- und Seniorpartner-Modells erfolgreich gelungen.

Und die Kür?

Meller: Ein wesentliches Alleinstellungsmerkmal der Finum Private Finance ist das vor einigen Monaten eingeführte Emeritus-Modell. Es trägt der Absicherung der Familien des Beraters im Falle eines plötzlichen Ausscheidens bei und ist eine Ergänzung zur privaten Vorsorge für den Fall, dass der Berater seinen Beruf nicht mehr ausüben kann, sei es durch schwere Krankheit oder sogar Schlimmeres. Außerdem beinhaltet das Modell für den Berater die Option, den geplanten Ausstieg aus seinem beruflichen Leben selbst zu bestimmen und zu definieren. Beratern steht im Rahmen des Modells die Möglichkeit offen, ihren Kundenbestand finanziell wirksam zu übertragen. Wir unterstützen Berater bei der Abwicklung und der Gestaltung. In den letzten Monaten haben wir bereits die ersten dieser Transaktionen vollzogen. Alles in Allem geht es darum, dem Berater eine neue Heimat zu geben.

Bietet Finum Private Finance eine Vermögensverwaltung?

Meller: Neben standardisierten Lösungen mit Partnern wie DJE Kapital, Flossbach von Storch oder dem Bankhaus Metzler bieten wir Beratern auch individuelle Lösungen. Im Rahmen unserer Konzernstruktur steht dem Berater die Nutzung einer individuellen Vermögensverwaltung für Mandanten zur Verfügung. Mandanten, die diese Form der Betreuung nutzen möchten, schließen einen klassischen Vermögensverwaltungsvertrag mit dem Vermögensverwalter ab. Der Berater wird als Subadvisor des Vermögensverwalters eingesetzt und hat so die Möglichkeit, seinen Mandanten adäquat in diesem Bereich zu betreuen.

Welche Family-Office-Dienste bietet Finum?

Meller: Für uns bedeutet Family-Office-Service, unseren Mandanten bei allen Fragen zur Seite zu stehen und alle finanziellen Problemstellungen lösen zu können. Wir verstehen uns als Sparringspartner unserer Mandanten und begegnen ihnen auf Augenhöhe. Dazu gehört die Begleitung über alle Generationen und Lebensphasen hinweg bis final zur möglichen Testamentsvollstreckung. Wir begleiten und unterstützen unseren Mandanten bei der finanziellen Ausgestaltung in Form von Stiftungen und einer Vielzahl von individuellen Lösungen, auch durch Zuhilfenahme eines internen und externen Expertennetzwerkes. Dabei ist wichtig, dass der Berater immer im Mittelpunkt steht und stets der Hauptansprechpartner seiner Mandanten bleibt.

Welche Trends sehen Sie derzeit bei Haftungsdächern?

Meller: Grundsätzlich führt die Regulierung dazu, dass eine Standardisierung der Prozesse eintritt. Ebenso sind Trends zu eigenen Produktlösungen erkennbar. Natürlich spielt auch der technische Fortschritt eine wichtige Rolle, vor allem das Thema Robo Advisory. Viele Unternehmen stellen sich aktuell diesen Themen und arbeiten an passenden Lösungen.

Über den Interviewten:

Hans Heinrich Meller ist Generalbevollmächtigter des Berliner Finanzberatungsinstituts Finum

Private Finance, einer Tochtergesellschaft des Finanzdienstleisters JDC Group, zu der auch der Maklerpool Jung, DMS & Cie. gehört. Meller verantwortet bei den Berlinern den Vertrieb. Er verfügt über einen Abschluss als Certified Financial Planner (CFP) des FPSB.

Dieser Artikel erschien am **21.08.2018** unter folgendem Link:

<https://www.private-banking-magazin.de/finum-private-finance-ein-wechsel-hat-fuer-berater-nie-einen-finanziellen-nachteil/>