

68 Bestandsmillionäre

Der Beraterpool monad verzeichnet einen steten Anstieg von „Bestandsmillionären“. Der Weg zum Erfolg führt über die Vermögensverwaltung.



Peter Härtling, monad GmbH, nutzte den FONDS professionell KONGRESS 2007, um weitere Partner für seinen Beraterpool zu akquirieren – er setzt dabei voll auf das Honorarberatungskonzept.

Die Lobeshymnen der drei Finanzberater brachten Peter Härtling, Vorstand des Altöttinger Beraterpools monad GmbH, sichtlich in Verlegenheit. Doch im Gespräch am Rande des FONDS professionell KONGRESS in Mannheim hatten Siegfried Reitberger, Wolfgang Kren und Stefan Pflugmacher natürlich nicht ohne Grund in bester Marketingmanier ihre Zusammenarbeit mit monad über den grünen Klee gelobt. Vielmehr war es ihre pure Zufriedenheit, die sie zum Ausdruck brachten. Kein Wunder, gehören die drei Berater doch zum Kreis von mittlerweile 68 Bestandsmillionären, die durch monads Unterstützung ihr Beratungsmodell in den letzten Jahren erfolgreich auf die honorarbasierte Fondsvermittlung umgestellt haben.

Die Betreuung der Kundendepots läuft dabei über das professionelle Portfoliomanagement Moventum-plus Aktiv, das auf der Grundlage unterschiedlicher Anlagestrate-

gien und Risikoklassifizierungen arbeitet (siehe Kasten).

Gemanagte Portfolios

Von den insgesamt 450 monad-Beratern, die ihr Geschäft ohnehin über die klassische Moventum-Plattform abwickeln, nutzen mittlerweile gut 200 aktiv die Möglichkeit der gemanagten Anlageportfolios, für die sie ihren Kunden eine All-in-Fee berechnen. Und was noch wichtiger ist, sie nutzen sie erfolgreich. Denn 68 Bestandsmillionäre unter 200 Beratern bedeuten im Umkehrschluss, dass schon jeder Dritte ein Bestandsvolumen von mindestens einer Million Euro betreut – Tendenz steigend. Zwar werden längst nicht alle Bestände der „Honorarberater light“ auf Basis eines Beratungshonorars verwaltet – die Eintrittshürde in die Welt der Moventum-Vermögensverwaltung liegt schließlich bei einem Mindestdepotwert von 15.000 Euro –, aber 80 Prozent sind es laut Peter Härtling

mittlerweile schon. Knapp drei Jahre nach dem Start scheint sich Moventum-plus Aktiv zumindest für die monad-Berater als echtes Erfolgsmodell etabliert zu haben. „Wir bieten derartige Modelle zwar auch über die Metzler-Plattform und die Augsburger Aktienbank an“, erklärt Härtling, „da die Berater dort jedoch ihre Portfolios praktisch selbst entwickeln, überwachen und umschichten müssen, wird die automatisierte Anwendung von Moventum favorisiert.“ Für die Finanzberater Reitberger, Kren und Pflugmacher steht dennoch auch fest: Basis des Erfolgs ist – neben ihrem persönlichen Engagement – vor allem auch die intensive Betreuung durch die monad GmbH. Diese hat den Anspruch, ihre Berater von der Akquise neuer Kunden möglichst unabhängig zu machen, indem sie mit Beratungshonoraren regelmäßige Einnahmen generieren. Dazu gehört vor allem die Umsetzung einer entsprechenden Unternehmenskultur, die die angestrebte honorarbasierte Fondsvermittlung für Berater praktikabel macht. „monad hat mir den richtigen Leitfaden an die Hand gegeben, um erfolgreich umzusteigen“, sagt Siegfried Reitberger, der in Bamberg jahrelang mit seiner Kanzlei für Finanzdienstleistungen nur auf Provisionsbasis gearbeitet hat. „Man weiß ja schließlich nicht, was bei einer Umstellung der Beratung auf einen zukommt.“ Genau deshalb nimmt monad die Berater zunächst sprichwörtlich an die Hand. Auf bis zu ein Jahr schätzt Härtling die Eingewöhnungs- und Umstellungsphase – je nach Entschlossenheit der Finanzberater, das neue Konzept auch umzusetzen. Als Hilfestellung bietet monad eine Vielzahl von Schulungsmaßnahmen an. Abgedeckt werden unter anderem die Bereiche Marketing, Gesprächsführung und Kundenmanagement. Aber selbst das Coaching vor Ort und die betriebswirtschaftliche Analyse des Beratergeschäfts umfasst das Betreuungskonzept.

Siegfried Reitbergers Erfolgsquote beim Abschluss eines Beratungsvertrags liegt inzwischen bei 80 bis 90 Prozent. Wichtigste Voraussetzung dafür: „Ich muss die Kunden einerseits richtig einschätzen, andererseits sollte auch die Chemie stimmen“, so Reit-

Foto: © Dominik Münch, Claudia El-Morad

bergers Erfahrung. Der Kunde zahle schließlich nicht nur für Service und die zusätzliche Sicherheit im Portfolio, er wolle sich auch wohl fühlen. Inzwischen verzeichnet Reitbergers Kanzlei ein jährliches Umsatzwachstum von 20 bis 30 Prozent.

Von ähnlich positiven Umstiegserfahrungen berichtet auch Wolfgang Kren, der ebenfalls knapp 20 Jahre klassische Finanzberatung hinter sich hat. Den Ausschlag dafür, seinen damaligen Standpunkt nach dem Motto „Es läuft doch, warum soll ich etwas ändern?“ aufzugeben, gab die Aussicht auf zusätzliche Freiräume in der Beratung. „Ich wollte meine Kunden lieber ganzheitlich und umfassend betreuen“, so Kren. Dafür brauchte er aber mehr Zeit, mehr Geld und einen guten Service im Hintergrund. Erst das zweigleisige Modell aus regelmäßigen Einnahmen aus den Beratungshonoraren und der umfassenden Depotbetreuung durch die Moventum-Vermögensverwaltung gab ihm die Möglichkeit dazu. „Das funktioniert ja wirklich, habe ich nach den ersten Erfolgen gedacht, so kann ich weitermachen“, blickt Kren zurück, der überzeugt davon ist, dass auch seine Kunden trotz höherer Kosten davon profitieren. „Der Kunde muss den Beratungsvertrag als langfristige Zukunftsinvestition begreifen. Wir wollen ihm ja nicht das Geld aus der Tasche ziehen“, fügt Stefan



Reitberger Siegfried, monad Partner: „Ich wollte meine Kunden lieber ganzheitlich und umfassend beraten.“

Pflugmacher von Bentlage und Pflugmacher in Starnberg hinzu. Aus der Tasche ziehen vielleicht nicht.

Nicht billig

Dennoch fällt die aktive Vermögensverwaltung von Moventum nicht gerade in die Kategorie „preiswert“. Zumindest nicht im Vergleich zur „sauberen“ Honorarberatung, die ja in ihrer reinen Form eine Kombination aus kostenpflichtiger Beratungsleistung und

der Vermittlung weit gehend provisionsbefreiter Produkte darstellt. Die All-in-Fee von Moventum wird hingegen jährlich auf Basis des Depotvolumens erhoben und beträgt maximal zwei Prozent. Mit ihr sind zwar unter anderem die Kosten des Rebalancing der Bestände, Transaktionsgebühren, die Führung eines verzinsten Geldkontos und die Bereitstellung vierteljährlich erscheinender Portfolioberichte sowie aller relevanten Steuereinformationen gedeckt. Dem Berater fließen allerdings auch die laufenden Bestandsprovisionen, das Agio sowie bei Bedarf eine zusätzliche Servicecourtage für die Erstberatung zu. Versicherungsprodukte werden von den monad-Beratern weiterhin provisionsgebunden vertrieben. Schon deshalb kann sich Peter Härtling so sicher sein: „Mit unserem System verdienen Finanzdienstleister von Anfang an mehr.“ Dass der Mix aus Honorarberatung und Vermögensverwaltung durchaus teurer sein kann als Produkte, die nur in einer der beiden Beratungswelten zu Hause sind, ist für Härtling kein Problem: „Am Ende entscheidet ohnehin nur der Kunde.“ Mindestvoraussetzung sei dabei stets, ihn über alle Kosten aufzuklären. „Der Berater muss seinem Kunden klar machen, dass seine Beratungs- und Serviceleistung so viel wert ist.“ Den monad'schen Bestandsmillionären scheint das nicht schwer zu fallen. **FP**

Outsourcing der schwierigsten Aufgabe: Portfoliomanagement mit Moventum-plus Aktiv

Um das von monad propagierte honorarbasierte Geschäftsmodell sinnvoll anwenden zu können, muss der Finanzberater möglichst viele der zeitraubenden Tätigkeiten, die bisher seine Konzentration erforderten, auslagern. Vor allem von der Idee, das Vermögen der Kunden durch geschicktes Fondspicking selbst zu verwalten, sollte er sich lösen. Die Aufgabe ist so zeitraubend und vor allem so schwierig, dass nur ein sehr kleiner Bruchteil der Beraterschaft dabei nachhaltig erfolgreich sein dürfte. Die Alternative heißt Outsourcing, und monad arbeitet hier eng mit der Beraterplattform Moventum zusammen. Deren Konzept mit der Bezeichnung „Moventum-plus Aktiv“ verspricht auch 34c-Vermittlern die Möglichkeit, ihren Kunden unter Berücksichtigung verschiedenster Anlagestrategien ein professionelles Portfoliomanagement anzubieten. Das Produktpaket will dabei nicht nur in puncto Qualität der Investmentprozesse und Serviceleistungen mit Angeboten renommierter Vermögensverwalter mithalten, sondern unabhängige Finanzberater durch die weitestgehend automatisierte Dienstleistung gezielt bei ihrer Arbeit entlasten.

Konzipiert wurde die aktive Vermögensverwaltung vor allem für Kunden mit Investitionssummen ab 15.000 Euro. Dabei können Berater seit Juli 2004 auf eine stetig wachsende Zahl von Anlagestrategien mit unterschiedlichen Aktienquoten zurückgreifen. Gemanagt werden die Depots von einem professionellen Team, das sich aus Analysten von LPL, dem führenden Unternehmen für Finanzdienstleister-Services in den USA, den Research-Spezialisten von Moventum und Fondsanalysten der Münchner Beratungsfirma FondsConsult zusammensetzt. Neben der jährlichen strategischen Asset-Allocation-Konferenz stellt das Investment Committee vierteljährlich die taktische Ausrichtung auf den Prüfstand und nimmt Rebalancing und Reallocation vor, so dass der Anleger immer entsprechend seinem Risiko-Ertrags-Profil investiert ist.

„Zurzeit nutzen 445 Berater unsere aktive Vermögensverwaltung über Moventum-plus Aktiv“, sagt Michael Jensen, Director Research and Fund Relations. „Die Höhe der durchschnittlichen Einmalanlage liegt bei 53.000 Euro.“ Um unabhängige Finanzberater noch umfangreicher als bisher bei ihrer Positionierung am

Markt zu unterstützen, bietet Moventum seit Oktober 2006 zusätzlich das Portfoliomanagement-Modell „Moventum-plus Fortis Aktiv“ an, das bisher auf zwei Absolute-Return-Strategien fußt. Beide Strategien orientieren sich am Euro Overnight Index Average (EONIA), dem effektiven umsatzgewichteten Tagesgeldzinssatz für den Euro. Nach „EONIA +150“ und „EONIA +300“ plant Moventum gemeinsam mit dem niederländischen Finanzkonzern Fortis im Herbst 2007 die dritte Absolute-Return-Strategie „EONIA +400“. Geplant ist zudem, bestehende Anlagestrategien als Garantieprodukte zu spiegeln, damit Berater auf die große Nachfrage des Marktes nach Garantielösungen reagieren können. „Ein weiteres Thema sind für uns zurzeit Lifecycle-Portfolios“, sagt Jensen, der mit einer Einführung der Lebenszyklusmodelle ebenfalls im Herbst 2007 rechnet. Auch eine Antwort auf die bevorstehende Abgeltungssteuer Anfang 2009 sowie ein Vermögensverwaltungsprodukt im Bereich der Zertifikate will Moventum nach Angaben von Jensen schon bald präsentieren. Näheres könne er aber noch nicht verraten.