

BUSINESSSTALK

Die Fondsindustrie zeichnet sich durch Schnelllebigkeit und häufige Wechsel aus. **Oliver Howard** von Citywire Deutschland hat Lesern die Frage gestellt, wie sie mit dieser Herausforderung umgehen.

Wir leben und arbeiten in einer Branche, die sehr schnelllebig ist. Man kann sich Anfang des Jahres treffen und Visitenkarten austauschen – das heißt aber nicht zwangsläufig, dass diese am Ende des Jahres noch aktuell ist.

Oftmals, ja sogar fast wöchentlich, wird man in der Finanzpresse von bevorstehenden oder bereits vollzogenen Wechseln in der Branche überrascht. Zu den größten Überraschungen in den letzten beiden Jahren gehören sicherlich die Wechsel von Bill Gross zu Janus und Thomas Romig zu Assenagon.

Betrachtet man die Vermögensverwaltungen in Deutschland, so ist eine deutliche Alterung wahrzunehmen, und ein Generationswechsel dürfte nicht mehr lange auf sich warten lassen. In diesem Zuge haben wir Vermögensverwalter aus Deutschland gefragt, ob „Junge Wilde“ nachkommen, und wie man diese auf die bevorstehenden Herausforderungen vorbereitet.

Anbei finden Sie Ansichten von deutschen Vermögensverwaltern, die ihre Einschätzung zum Thema Nachwuchs geben.

OLIVER HOWARD
RESEARCHER

🐦 @CW_OLIVERHOWARD

#CW_BUSINESSSTALK

✉️ OHOWARD@CITYWIRE.DE



PETER LUDEWIG
F&V FONDSCENTER AG
BERLIN

Wenn wir über die Schnelllebigkeit unserer Branche diskutieren, sollten wir zwischen institutionellen und Privatanlegern unterscheiden. Im institutionellen Bereich mag man Pro und Kontra gern diskutieren, im Privatkundensegment ist personelle Kontinuität jedoch der Erfolgsfaktor schlechthin.

Selbst mit allergrößter Mühe wird der typische Privatanleger bestenfalls 50% unseres „Branchenkauerdwelsch“ verstehen und vom Rest im Optimalfall „nur“ 90% vergessen, im schlechtesten Fall fast alles falsch verstanden haben. Das ist meine Erfahrung nach knapp 25 Jahren im Beratungsgeschäft.

Der typische Privatanleger möchte sich aus gutem Grund einigermaßen sicher sein, nach Jahr und Tag an gleichem Ort noch die Person sprechen zu können, die einst eine Empfehlung abgegeben hat. Und umgekehrt werde ich als Berater immer dann besondere Sorgfalt walten lassen, wenn ich mich Jahre später noch persönlich für Empfehlungen rechtfertigen muss.

Für die langfristig erfolgreiche Anlageberatung von Privatkunden sollten folgende Voraussetzungen gegeben sein:

- 1) mindestens eine Baisse mit eigenem investiertem Geld erlebt zu haben,
- 2) in die wesentlichen empfohlenen Produkte selbst investiert zu sein,
- 3) und kein Produkt zu empfehlen, dass man einem Junggymnasiasten nicht in wenigen Sätzen erklären kann.

Deswegen ist unser „jüngster“ Mitarbeiter seit knapp 18 Jahren bei uns und trotzdem bzw. deswegen müssen wir sicher gelegentlich für „Nachwuchs“ sorgen.





BORIS FAHLE
CONSILIUM FINANZMANAGEMENT AG
DORTMUND

Einer aktuellen Studie zufolge wurden in den sechziger Jahren 17% der heutigen deutschen Bevölkerung geboren, in den achtziger Jahren nur 11%. Dies bedeutet, dass, wenn die ältere Generation in Rente geht, in Relation mehr Arbeitsplätze frei werden, als von der nachfolgenden Generation besetzt werden könnten.

Zunehmend haben es kleinere Unternehmen schwerer, neues Personal zu finden. Dementsprechend gilt die neue Devise, dass Unternehmen die Initiative ergreifen müssen. Deshalb versuchen wir schon früh, Studenten und Absolventen in Form eines Praktikums zu engagieren, um ihnen eine Chance zu geben, den Beraterbereich kennenzulernen. Da wir merken, dass die aktuelle Generation mehr Wert auf immaterielle Dinge legt, versprechen wir unseren potentiellen Mitarbeitern Abwechslung, frühe Verantwortung und achten überdies auf eine gute „Work-Life-Balance“. Studenten können das theoretisch erlernte Wissen direkt in der Praxis ausprobieren. Um auf das Bevorstehende vorzubereiten, versuchen wir, unsere Kandidaten in das Tagesgeschäft einzubinden und von Tag Eins an ist jeder ein vollwertiges Teammitglied.



MICHAEL HÖNG
HÖNG WEALTH MANAGEMENT
STUTT GART

Wir sehen heute und auch für die Zukunft eine hohe Nachfrage nach professioneller Finanzdienstleistung. Trotz hervorragenden Rufs und guten Marketings ist es für uns aktuell schwierig, Mitarbeiter mit entsprechender Qualifizierung zu finden – und dies bei sehr guten Rahmenbedingungen.

Die Attraktivität des Berufsbildes „Finanzberater“ hat in den letzten Jahren abgenommen. Bei Veranstaltungen für Finanzanlagenvermittler findet man viele Teilnehmer im fortgeschrittenen Alter – junge Beratertalente sind nur selten anzutreffen.

Nach unserer Ansicht gibt es mehrere Gründe für diese Entwicklung. Einerseits ist die Finanzkrise in Deutschland noch tief in den Köpfen verankert. Des Weiteren war es bis vor wenigen Jahren in der Finanzbranche noch möglich, hohe Provisionen beim Abschluss eines Vertrages zu verdienen – in Zukunft werden sich die Verdienstmöglichkeiten am Vermögen des Kunden orientieren.

Wir setzen zum Beschäftigungsstart auf ein Fixgehalt und eine spätere Beteiligung, denn bis ein Berater große Beratungsmandate betreuen kann, dauert es eine längere Zeit. Wir erwarten, dass sich das Ansehen des Finanzberaters in den nächsten Jahren sukzessive verbessern wird.



STEFAN MICHLER
VORSTAND



FRANK HUTTEL
PROKURIST UND
LEITER PORTFOLIOMANAGEMENT

Wir arbeiten in einer schnelllebigen Branche und jeden Tag hört man von einem neuen Wechsel in unserem Metier. Doch kommt Neues nach?

Das Thema Nachwuchs ist ein sehr wichtiges. Die Finanzkrise hat das Image der Branche in den letzten Jahren nachhaltig belastet. Wenige „Berufseinsteiger“ interessieren sich für die Branche und der Altersdurchschnitt der Berater nimmt gleichzeitig zu. An dem Imageproblem muss jedoch die gesamte Branche arbeiten, in dem schwarze Schafe (Produkte und Personen) aussortiert werden und saubere Geschäftsmodelle unterstützt werden.

Wir sehen in unserem Netzwerk, dass die „jungen“ Berater sehr erfolgreich und motiviert sind. Diese haben in der Regel einen Bankenhintergrund und sind sehr gut qualifiziert – auch als zertifizierte Finanzplaner. Diese haben eine gute Chance, künftig Kundenbestände von ausscheidenden Beratern zu

übernehmen. Hier wollen wir als Mittler im Netzwerk aktiv unterstützen. Sollte der Bankmitarbeiter bereit sein, den Sprung zu wagen, helfen wir ihm gerne.

KONTAKT
FiNet Asset Management AG
Neue Kasseler Str. 62 C-E
35039 Marburg

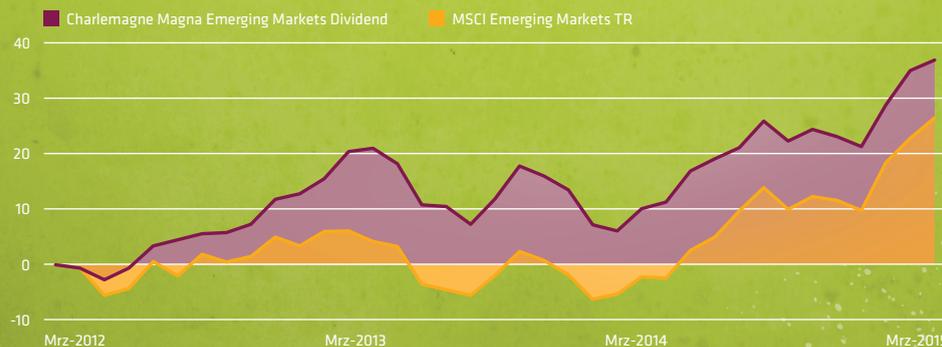
T 06421-1683 513
E frank.huttel@finet-am.de
I www.finet-am.de

FIRMENGRÜNDUNG: 2008

**ASSETS UNDER
ADVICE: 500 MIO.**

**ANZAHL AN
BERATERN: 350**

EINE UNSERER FONDSEMPFEHLUNGEN AUS DEM BEREICH DER EMERGING MARKETS



QUELLE: Lipper