

Vermögensverwalter sollen neben professionellen und bestenfalls individuellen Dienstleistungen auch den Umgang der Kunden mit deren Vermögen vereinfachen. Dieser Anspruch aber passt nicht so recht zu den Gruselgeschichten über angebliche Stapel von Unterlagen und Formularen, die den Klienten beim Vertragsabschluss ins Haus flattern sollen – besonders in einer Zeit steigender Regulierung.

Papierkram, Telefonate und stundenlange Meetings: Der Schritt zur Geldanlage beim Vermögensverwalter kann für Anleger tatsächlich zum Marathon werden. Und der Trend zu Robos, Investment-Apps & Co zeigt, dass parallel dazu der Bedarf an einfachen und überschaubaren Lösungen zum Investieren besteht – und kontinuierlich wächst.

Die zunehmende Bürokratisierung der Abläufe in der Vermögensverwaltung trägt dazu bei, dass es eher komplizierter als einfacher wird. So kamen wir zu unserer These, dass es eben kein Vergnügen ist, sein Geld zum Vermögensverwalter zu bringen. Wir fragen deshalb nach: Wie groß ist die Hemmschwelle bei Neukunden? Und muss das Investieren bei Vermögensverwaltern angesichts der digitalen Konkurrenz einfacher werden?

BORIS FAHLE | Consilium Finanzmanagement

pro



In der heutigen Zeit wirkt – auch bedingt durch die starken Regulierungen – das Eingehen einer Geschäftsverbindung zu einer Vermögensverwaltung zunehmend kompliziert. Mit Dokumenten wie dem Anlegerprofil, dem Beratungsprotokoll und dem Vermögensverwaltungsvertrag ist ein Vertragswerk von hundert Seiten keine Seltenheit.

Auch bei Robo-Advisors oder Investment-Apps sind diese Dokumentationen erforderlich. Durch die Digitalisierung können diese Vorgänge hier vereinfacht wirken. Optimierungen durch die Digitalisierung, wie zum Beispiel den Einsatz einer eigenen App oder das Nutzen der digitalen Unterschrift, sollten Vermögensverwalter in Betracht ziehen.

Bisher haben Robo-Advisor noch nicht nachweisen können, dass Sie nachhaltig erfolgreich funktionieren. Das Vermögensverwaltungsgeschäft ist heute – wie auch zukünftig – sehr persönlich und individuell. Wenn ein Mandant eine Geschäftsverbindung zu einem Vermögensverwalter eingehen möchte, muss er sich zunächst im Rahmen der Regulatorik öffnen. Gemeinsam können Mandant und Vermögensverwalter im Anschluss die individuelle Strategie festlegen.

Zusammenfassend ist die Zeit gut investiert; der Vermögensverwalter sollte aber versuchen, die Sachlage kundenorientiert und einfach darzustellen.

BEI VERMÖGENS ANZULEGEN, IST

CHRISTIAN HARTWIG | Veermaster Asset Management

contra



Das magische Dreieck der Vermögensanlage mit den konkurrierenden Zielen Rentabilität, Sicherheit und Liquidität ist aus Sicht des Anlegers von jeher ein magisches Viereck, ergänzt durch die Bequemlichkeit.

Das Internet und die Digitalisierung haben diesen Faktor noch gewichtiger gemacht: Einkaufen, Bankgeschäfte, Kommunizieren – alles wird bequem und digital von der Couch aus erledigt.

Die staatlich auferlegten Regularien, die Massen an schwer verständlichen Informationen und die Komplexität einer eigentlich simplen Kontoeröffnung nebst Vertragsabschluss mögen einfacher wirken, vielleicht auch sein, wenn das Setzen eines Häkchens genügt, anstatt sich real durch die Seiten zu blättern.

Aber Bequemlichkeit ist nicht alles. Welchen Wert hat beispielsweise eine digitale Weihnachtskarte an einen Massenverteiler? Aus unserer Sicht: keinen.

Auf die Geldanlage bezogen bedeutet dies: Das Viereck behält seine Gültigkeit. Für die Entscheidung, wem man über viele Jahre, meist Jahrzehnte sein Geld anvertraut, sollte man sich die Zeit nehmen, alle vier Faktoren zu begutachten. Allerwenigstens so viel Zeit, wie man beispielsweise bei der Auswahl eines neuen Smartphones investiert. Und auch, wenn wir Vermögensverwalter mit der Zeit gehen und unsere Prozesse digitalisieren müssen: Wo dies möglich und sinnvoll ist, ist der zwischenmenschliche Faktor – das gegenseitige Vertrauen – nicht digitalisierbar.