

VALEXX-CHEF IM GESPRÄCH

„Kunden wünschen sich individuelle Anlageberatung statt Standardprodukte“

Anlageberatung wird vielerorts nicht mehr als einträgliches Geschäft gesehen – zu viel Regulatorik, zu teuer. Die Value Experts Vermögensverwaltung dagegen investiert fleißig ins Advisory-Geschäft. Vorstandschef Mirko Albert gibt Einblicke in die Strategie und mit welcher Vermögensverwaltungsquote er sich wohlfühlt.

NORBERT WULF (REDAKTEUR) // 25.11.2021

LESEDAUER: 6 MINUTEN



Mirko Albert ist Vorstandsvorsitzender der Value Experts Vermögensverwaltung: Neben dem Beruf engagiert sich der Manager ehrenamtlich in der Hospizarbeit. Foto: Valexx AG

private banking magazin: Herr Albert, seit Mifid II ist häufig die Rede davon, dass sich Anbieter aus der Anlageberatung zurückziehen: Wie ist Ihre Beobachtung des Marktes?

Mirko Albert: Auch wir beobachten diese Entwicklung sehr genau. Viele Institute ziehen sich aufgrund der deutlich gestiegenen Regulatorik aus diesem Bereich zurück. Der Drang in Richtung Standardprodukte ist stark zu erkennen. Diesen Standard wünschen aber viele Kunden nicht. Ihnen ist eine individuelle Beratung sehr wichtig. Natürlich stellt die individuelle Anlageberatung auch einen hohen Anspruch an die Qualifizierung der Berater – auch dies wird ganz offensichtlich von den wenigsten Instituten vorangetrieben.

Wie reagieren Sie auf diese Entwicklung?

Albert: Wir investieren genau dort, wo sich andere zurückziehen: In hoch qualifizierte Berater, Prozesse und IT. Gepaart mit echtem Open-Architecture für Wertpapiere bieten wir unseren Kunden eine professionelle Beratung in Einzelwerten wie Aktien, Zertifikaten, Anleihen, ETFs und Fonds. Im Gegensatz zu unseren Mitbewerbern wachsen wir in diesem Bereich nach wie vor. Wir gewinnen Kunden auch von Instituten, die keine echte oder nur noch sehr standardisierte Anlageberatung bieten.

Was macht die Valexx anders?

Albert: Berater im Advisory erhalten bei uns keine Fokus- oder Vertriebsliste mit festgelegten Wertpapieren, die sie beraten sollen und dürfen. Unsere Mitarbeiter können ihren Kunden, je nach Risikostufe, die gesamte Bandbreite an Wertpapieren anbieten und sind fachlich hoch qualifiziert sowie langjährig erfahren. Auch hier investieren wir weiter. Und unsere Strategie geht auf: So gewinnen wir nachhaltig Marktanteile. Eine klassische Win-Win-Win-Situation. Dazu kommt: Unsere Berater haben völlige Freiheit, viele Institute schränken diese Freiheit ein. Das geht oft zu Lasten der Berater aber vor allem der Kunden. In unserem Fall gewinnt der Kunde, indem er völlig unabhängig von Vertriebsaktionen oder Fokusprodukten ganz offen und professionell beraten wird.

Steht die zunehmende Regulierung der Beratung im Spannungsfeld mit einer Entmündigung der Anleger?

Albert: Die Regulierung in einigen Bereichen war die logische Konsequenz der oftmals schlechten Beratung der Banken. Hier wurde zu stark auf kurzfristige Provision geschaut – und zu wenig auf den Kunden und seine Interessen. Einige Institute haben gelernt, andere nicht. Die Regulatorik bedeutet stark gestiegene Kosten. Sie müssen die IT anpassen, Berater schulen und die Margen werden dadurch nicht höher. Ganz klar, dass viele Institute hier den Rückzug antreten. Leider bleibt der Kunde dabei auf der Strecke. Wir sind da ein Positivbeispiel. Wir ziehen uns nicht zurück, investieren in allen Bereichen weiter und bieten eine bankenunabhängige Beratung für unsere Kunden. Aber mit Blick auf den gesamten Markt sind die Kunden bei vielen Instituten definitiv entmündigt worden: Sie können nicht mehr völlig frei entscheiden, wie und wo sie ihr Geld anlegen möchten. Die Leitplanken werden sehr eng gesteckt.

Welche Entwicklungsschritte stehen für Ihr Haus im Advisory in den nächsten Jahren an?

Albert: Bereits seit Jahren bieten wir dem Kunden auch digitale Möglichkeiten. Die Angemessenheits- und Geeignetheitsfeststellung (früher Beratungsprotokoll) kann dem Kunden auf Wunsch in digitaler Form per Secure-Mail zur Verfügung gestellt werden. Der Kunde kann dem Protokoll per SMS-Tan zustimmen. Dieser Prozess wird von uns stets weiterentwickelt. Unsere interne IT bietet Schnittstellen zu nahezu allen Depotbanken. Der Beratungsprozess wird durch digitale Lösungen unterstützt. Berater haben die Möglichkeit, beim Kunden vor Ort oder auch in unseren Niederlassungen sämtliche Schritte von der Depoteröffnung bis hin zum Beratungsprozess digital umzusetzen. Weiterhin ist es uns aber auch wichtig, alle Prozesse auch noch in analoger Form anzubieten. Wir möchten keinem Kunden vorschreiben, sein Depot online zu eröffnen oder ein Beratungsgespräch in digitaler Form zu nutzen.

Welches Wertpapier-Universum ist im Advisory sinnvoll?

Albert: Im besten Fall die gesamte Palette an Wertpapieren. Zu jedem Kunden passen andere Anlageformen und Wertpapiere. Jeder Kunde ist individuell. Die persönliche Vermögenssituation, die Risikoneigung und vieles mehr. Darauf mit einem eingeschränkten Produktuniversum zu reagieren, wäre nicht richtig.

Wie hoch ist die Vermögensverwaltungsquote im Haus?

Albert: Unsere Quote der Vermögensverwaltung beträgt aktuell rund 55 Prozent. Auch in diesem Bereich wachsen wir dank erstklassiger Leistungen unseres Portfoliomanagements weiter. Das überzeugt unsere Mandanten und sorgt für kontinuierliche Mittelzuflüsse.

Verfolgen Sie Zielvorgaben, Beratungskunden in die Vermögensverwaltung zu überführen?

Albert: Grundsätzlich arbeiten wir in keinem Bereich mit Zielvorgaben für unsere Berater. Unter Umständen würde dies bedeuten, dass dem Kunden Anlagen angeboten werden, die nicht zu 100 Prozent auf den Kunden passen. Hier lehren uns die anderen Institute, richtig zu handeln. Bei Banken ist der Vertriebsdruck auf die Berater oftmals so hoch, dass nicht passende Produkte beim Kunden angeboten werden.

Kann man den Kunden in die eine (Advisory) oder andere Richtung (Vermögensverwaltung) steuern?

Albert: Natürlich. Ein Beispiel haben Sie selbst genannt. Den Rückzug aus dem Bereich der Anlageberatung. Dem Kunden bleibt dann oft nur die Wahl zwischen Depotschließung oder Abschluss einer Vermögensverwaltung bei dem Institut. Ich gehe fest davon aus, dass hier Kunden in stark standardisierte Fondsprodukte oder Vermögensverwaltungen gesteuert werden. Uns ist eine „Steuerung“ durch erstklassige Ergebnisse in unserer Vermögensverwaltung viel lieber. Wir zeigen stets transparent was wir machen. Der Kunde kann eine lange Historie hervorragender Ergebnisse unserer Vermögensverwaltung einsehen. Im Marktvergleich liegen wir seit Jahren immer ganz vorn. Diese Transparenz bei sehr gutem Risikomanagement und tollen Ergebnissen führt dann oft zum Abschluss einer Vermögensverwaltung.

Was ist aus Ihrer Sicht ein wirtschaftlich gesundes Verhältnis zwischen Vermögensverwaltung und Anlageberatung?

Albert: Wir fühlen uns mit der aktuellen Gewichtung sehr wohl. Ein Verhältnis hängt sicher auch von der Gesamtstruktur des Institutes ab. Aber am Ende sollte darüber immer die jeweilige Kundensituation entscheiden.

Wie kann man die Kostenseite im Beratungsgeschäft klein halten, auch zum Wohle des Kunden?

Albert: Zu einem Teil durch digitalisierte Prozesse, zum anderen durch sehr gute Konditionsvereinbarungen mit unseren Depotbanken. Wir treten bei den Depotbanken für unsere Kunden als großes Institut auf und verhandeln ständig die Kostenseite der Depotführung. So können wir einen Teil der Kostenseite für den Kunden stark senken. Depot- oder Transaktionsgebühren werden so auf ein absolutes Minimum reduziert. Wir möchten hier keine Marge einstreichen und vereinbaren lediglich ein Beratungsentgelt mit dem Kunden. Dieses ist stets transparent und immer fair. Wichtiger als niedrige Kosten sind aber die Qualität der Beratung und eine stets professionelle und vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Welche Gebührenmodelle hat die Valexx im Einsatz?

Albert: Wir setzen den Modellen keine Grenzen. Von festen Beratungsentgelten über Auskehrungen der Bestandsprovisionen bei Fonds, High-Watermark-Vereinbarungen bis hin zum Transaktionskosten-basierten Modell bieten wir alles an. Auch hier lautet unsere Devise: Jeder Kunde ist individuell und wir möchten Vereinbarungen mit dem Kunden treffen, die auch zu ihm passen. Derzeit verfügen wir über rund 120 verschiedene Modelle und Möglichkeiten.

Über den Interviewten:

Mirko Albert ist Vorstandsvorsitzender der Value Experts Vermögensverwaltung. Er schloss sich dem Finanzdienstleister mit den Standorten Hannover, Beckum, Bielefeld, München, Traunstein, Kiel und Berchtesgaden Anfang 2012 an. Zuvor war Albert mehr als 20 Jahre bei Dresdner Bank und Commerzbank in der Betreuung von vermögenden Kunden tätig. Darüber hinaus engagiert er sich ehrenamtlich im Vorstand von zwei Vereinen für Hospizarbeit und begleitet regelmäßig Sterbende, Angehörige und traumatisierte Kinder. Außerdem ist er Ehrenrichter am Landgericht Niedersachsen.



<https://www.private-banking-magazin.de/kunden-wuenschen-sich-individuelle-anlageberatung>