

Wissen schaf(f)t Qualität

Oft verhält sich die Investment-Branche wie ein pubertierender Teenager: Sie rennt jedem neuen Trend hinterher und sie zockt lieber ein Spiel als in der Schule zu lernen. In der Honorarberatung formiert sich dagegen Widerstand. Sie setzt auf Wissen, sowohl beim Kunden, als auch beim Berater. Doch noch gibt es bei vielen Maklern Entwicklungspotenzial. Überraschenderweise in einem elementaren Bereich.

Es geschah in der niederländischen Hafenstadt Hoorn. Dort wurde im Juni 1633 erstmals ein ganzes Haus für drei Tulpenzwiebeln verkauft. Diese legendäre Transaktion gilt als Beginn der Tulpenmanie, einer historischen Marktblase, die nach 43 Monaten das tat, was alle irgendwann tun: sie platzte. Seitdem hat sich am Verhalten der Menschen nicht so viel geändert. Im Jahr 2009 kam eine digitale Währung auf den Markt, die die meisten Leute nicht einmal beschreiben könnten: Bitcoin. 2010 wenige Cent wert, sieben Jahre später zum Höchststand circa 20.000 Dollar. Aktuell liegen wir wieder rund 13.000 Dollar unter dem Rekordhoch.

Diese Spekulation macht Marcus Jurowski, Geschäftsführer der CAPRI Capital ReInvest, nicht mit: „Wir ziehen da grundsätzlich eine Grenze, da erfahrungsgemäß der große Schrei hinterher erfolgt, sofern die Überrenditen nicht eingetreten sind und der Kunde Gelder verloren hat.“

Jenseits von Las Vegas

Eine ähnliche Sichtweise hat Matthias Krapp, geschäftsführender Gesellschafter von ABATUS VermögensManagement, für den es bei spekulationsfreudigen Kunden nur zwei Optionen gibt: „1. Der Kunde macht das selber, in seinem

„Las Vegas Depot“, welches wir weder beraten noch bei uns anbinden. 2. Wir lehnen von vornherein eine Beratung, Begleitung und Betreuung des Interessenten konsequent ab.“ Solche Ehrlichkeit nehmen sich die Chefs der Honorarberatungsgesellschaften CAPRI und ABATUS einfach heraus – auch, wenn sie ein paar Kunden ablehnen müssen. Stattdessen verfolgen sowohl Jurowski von CAPRI als auch Krapp mit ABATUS einen wissenschaftlich fundierten Investment-Ansatz. Das heißt, sie vertrauen lieber den Erkenntnissen von preisgekrönten Top-Ökonomen als dem Marktgeschrei des Tages. Dazu gehört nicht nur der Ausschluss von abenteuerlicher Spekulation, sondern auch das Management von Anlage-Phobien.

Auch beim Umgang mit Letzterem setzt Krapp auf Wissen: „Der Angst vor dem Investieren kann man nur durch Informieren entgegenzutreten.“ Dies geschieht bei ABATUS auf zweierlei Weise. Zum einen durch ein ausführliches Assessment von Wünschen und Zielen des Kunden. Zum anderen, so Krapp, sei es ebenso wichtig, die Funktionsweise der Märkte – also Wissen, Informationen und Szenarien – vorher zu erläutern. „Wenn man die wichtigen Informationen, Regeln und Anlegerfehler, die man als Anleger und auch Berater machen kann, vorher offen und transparent kommuniziert“, berichtet der

ABATUS-Geschäftsführer, „erleben wir immer wieder, wie offen und interessiert Menschen dann für Investieren statt Sparen oder Spekulieren sind.“ Die CAPRI baut ebenfalls auf hohe Transparenz gegenüber dem Kunden und auf Wissenstransfer, damit die Geschehnisse am Markt für die Anleger verständlich werden. So erklären die Makler dem Kunden vor dem Investment ausführlich die Anlagephilosophie des Beratungshauses und erarbeiten zusammen mit dem Kunden eine Strategie, die speziell auf ihn zugeschnitten ist. Dies bewahrt den Anleger in schwierigen Marktphasen vor Kurzschlussreaktionen. „Und das nicht, weil er uns so mag, sondern, weil er den Sinn dahinter versteht und uns vertraut“, erklärt Jurowski.

Robo Secretary statt Robo Advisor

Neben der Risiko-Jagd nach dem schnellen Geld und der Sicherheit des Zins killenden Sparbuches ist die künstliche Intelligenz (KI) der Robo Advisors eine weitere Versuchung für den Investor. Diese Computerprogramme sollen den Vermögensaufbau günstiger und bequemer machen. In Anbetracht der rasanten Entwicklung von KI träumen Spekulanten außerdem von Super-Algorithmen, die astronomische Renditen erwirtschaften. „Bisher bleiben die Er-



Marcus Jurowski
Geschäftsführer
CAPRI Capital ReInvest GmbH



Matthias Krapp
Geschäftsführer ABATUS
VermögensManagement GmbH & Co. KG



Heiko Reddmann
Geschäftsführer
HonorarKonzept GmbH



gebnisse jedoch hinter den Erwartungen zurück“, stellt Jurowski fest. „Sobald sich einwandfrei behaupten lässt, dass KI den Markt besser timen kann als der Markt selbst, würde das ja bedeuten, Märkte wären vorhersehbar. Bisher ist es jedoch wissenschaftlich erwiesen, dass das gar nicht möglich ist.“

Auch ABATUS sieht die Aufgabe von KI nicht in einem den Markt übertreffenden Rendite-Tuning, sondern in der effizienten Zuarbeit für den menschlichen Makler: „Sicherlich wird die KI uns helfen, Beratungsprozesse und -abläufe zu optimieren und standardisieren und somit eine verbesserte Dienstleistung für unsere Mandanten zu bieten“, glaubt Krapp. Lösungen dieser Art liefert HonorarKonzept, Servicedienstleister für Honorarberatung in den Bereichen Versicherungen und Finanzen. Hierzu schildert Heiko Reddmann, Geschäftsführer von HonorarKonzept, ein klassisches Szenario: „Wenn ein Berater für eine Altersvorsorge Antragsunterlagen erstellt und zum Kundentermin mitgenommen hat, kann es vorkommen, dass der Kunde im Nachgang nochmals Änderungen wünscht.“ Seine Firma bietet eine smarte Al-

ternative, um dem Berater und dem Kunden Zeit und das nochmalige Versenden und Unterschreiben von Unterlagen zu ersparen. „Diese Problematik haben wir mit einem Nettoversicherer über ein spezielles SMS/TAN-Verfahren gelöst“, erklärt er. „Der Versicherungsantrag und der zugehörige Honorarvertrag können damit elektronisch abgeschlossen werden, ohne dass der Berater zwingend vor Ort sein muss. Dies gilt gleichermaßen für nachträgliche Änderungen.“ KI als Makler-Sekretär ja, als Berater für komplexe Finanz-Strategien nein – darin sind sich ABATUS, CAPRI und HonorarKonzept einig. „Kunden entscheiden sich nicht allein für ein Produkt, sondern auch für denjenigen, der ihnen eine Lösung schafft. Somit können Berater neben Sachverstand auch mit Herz, Empathie, Vertrauen und einem Händedruck überzeugen“, weiß Reddmann.

Der Trumpf der Honorarberatung

Damit eben jener Berater noch bessere Arbeit leisten kann, bietet HonorarKonzept neben Support-Tools auch Seminare und Coachings an. Überraschenderweise sieht Reddmann ausgerechnet

in elementaren Bereichen Entwicklungspotenzial: „Fachwissen, speziell zu Produktkosten und Investment-Knowhow, sowie die eigene Geschäftsplanung und -strategie.“ Gerade das Wissen zu Produktkosten könnte laut Reddmann den Kunden überzeugen, „denn in Zeiten niedriger Zinsen wird die Rendite stark durch Kosten beeinflusst. Wenn die Kunden dann den wirtschaftlichen Vorteil eines kostengünstigen Nettoprodukts erkennen, sind sie auch bereit, ein Honorar zu zahlen.“

Die Netto-Botschaft lautet also: Wissen schafft Qualität in der Honorarberatung. Denn wissenschaftliches und langfristiges Investieren ohne Spekulation oder Sparbuch-Fetisch erwirtschaftet am Ende die besten Renditen. Wer jetzt Lust auf noch mehr Wissen hat, dem sei beispielsweise der Podcast „Wissen schafft Geld“ von Matthias Krapp empfohlen – immerhin Gewinner beim Finanzkongress 2018. Oder die beliebten Veranstaltungen der CAPRI für Investment-Interessierte. Oder das zweitägige Dauerbrenner-Seminar von HonorarKonzept, das dem Vermittler einen kompakten Überblick über die Honorarberatung liefert. (sh)

Foto: © dmitri66 - stockandbee.com