

Wussten Sie schon? Ein offenes Wort: Die Zeiten ändern sich



Frauengeldangelegenheiten

Liebe Kundinnen, liebe Kunden,

München, 12.11.2017

die Welt der Finanzdienstleistungen erlebt gerade einen grundlegenden Wandel. Dieser Umbruch wird zum einen vorangetrieben von der Digitalisierung, die auch diesen Bereich in hohem Tempo verändert. Der zweite wichtige Faktor sind die zunehmenden regulatorischen Anforderungen. Ihr Ziel: mehr Sicherheit für die Verbraucher. Grundsätzlich ist das spätestens nach den Erfahrungen der Finanzkrise absolut gerechtfertigt. Doch wie schon George Bernard Shaw sagte: „Der Weg zur Hölle ist mit guten Absichten gepflastert.“ Aus dem Bestreben, den Verbraucher vor sich selbst und seinem Berater zu schützen, resultieren bürokratische, teils lebensferne Vorschriften.

Bald noch mehr Bürokratie: 2018 sollen die neuen MiFID-II-Regelungen in Kraft treten. Hinter der zugrundeliegenden EU-Richtlinie stehen gute Absichten. Die Einhaltung aller dieser Vorschriften ist allerdings extrem aufwendig und kompliziert. Übersieht man dabei etwas oder macht einen formalen Fehler, hat das schwerwiegende rechtliche Folgen.

Die buchstabengetreue Umsetzung wird den großen Bankhäusern leichter fallen als unabhängigen Beratern, die sich individuell um die Bedürfnisse ihrer Kunden kümmern, aber nicht auf spezialisierte Abteilungen zurückgreifen können, die sich um Regulierungs- und Verwaltungsfragen kümmern.

Die Welt der Finanzberatung verändert sich. Ich werde mich auf die neuen Bedingungen einstellen. Meine Prinzipien und Werte bleiben dabei unverändert. Und für Sie wird es neue Optionen geben.

Was ist das Problem? Ein wichtiges Beispiel ist das Beratungsprotokoll. Es ist durchaus vernünftig, ein solches

Protokoll zu erstellen. Auf diese Weise haben alle Beteiligten Klarheit darüber, was besprochen und entschieden wurde. Das Ärgernis sind unter anderem die detaillierten Vorschriften darüber, in welcher Form das zu geschehen hat. Sie einzuhalten wird immer umständlicher. Die Auflagen, die ein Anlageberater oder Versicherungsprofi erfüllen muss, um eine ordentliche Beratung nachweisen zu können, sind mittlerweile so umfangreich, dass genau diese ordentliche Beratung zu kurz kommt. Denn es kostet viel Zeit, die erforderlichen Dokumente zu lesen, die Bedeutung der einzelnen Begriffe zu erklären, den ganzen Ablauf den Anforderungen entsprechend schriftlich festzuhalten und die Aufzeichnungen zu kontrollieren. Diese Zeit fehlt, wenn es darum geht, das Ziel herauszuarbeiten, den Weg dahin und schließlich die Eigenschaften der ausgewählten Anlageprodukte durchzusprechen. Und natürlich bedeutet der höhere Aufwand auch höhere Kosten.

Was sind die Folgen? Etliche Finanzberater haben bereits aufgegeben. Sie sind nicht bereit, die neuen Anforderungen zu erfüllen, oder finden keine Lösung, wie sie unter den neuen Bedingungen rentabel arbeiten können. Zudem fürchten viele die stark gestiegenen Haftungsrisiken – ein formaler Fehler kann die Existenz gefährden. Die Zahl der unabhängigen Vermittler dürfte in nächster Zeit noch deutlich abnehmen.

Gleichzeitig – und durch den Regulierungsdruck mit angetrieben – schreitet die Digitalisierung der Branche rasch voran. Mit Hilfe von Software lassen sich die erforderlichen Prozesse schneller und rechtssicher abwickeln. Startups und Banken bringen „Robo Advisors“ heraus. Dabei handelt es sich um Programme, die den Kunden zum Beispiel über eine Liste von Fragen durch eine Art von Anlageberatung lotsen, ihm bestimmte Produkte anbieten und am Schluss deren Kauf abwickeln.

Kurz: Die neuen Regeln können dazu führen, dass Finanzberatung weniger individuell, sondern immer stärker standardisiert wird. Die Frage: Ist das wirklich das, was die Kunden sich wünschen?

Es geht um individuelle Bedürfnisse. Viele Menschen suchen gerade deshalb Finanzberatung, weil sie persönlichen

verstehen. vermitteln. verantworten.

Wussten Sie schon?

Ein offenes Wort: Die Zeiten ändern sich



Frauengeldangelegenheiten

Service wünschen und eben nicht alle Anlageentscheidungen allein treffen wollen. Ein Robo Advisor fragt „ja oder nein?“ oder stellt vorformulierte Optionen zur Wahl. Er erkennt keine Zwischentöne, bekommt nicht mit, dass man kurz stutzt, unschlüssig grübelt oder keine der angebotenen Antworten so richtig passt. Die Software erkundigt sich nicht nach der individuellen Lebenssituation. Sie bemerkt nicht, dass man eine Frage nicht wirklich verstanden hat. Und sie hakt nicht nach, was Sie genau meinen, wenn Sie sagen, dass Sie viel Wert auf Sicherheit legen. So kann es geschehen, dass sich ein Kunde nach ein paar Klicks für eine Option entscheidet, die zum Beispiel viel zu geringe Renditechancen bietet – die womöglich nicht einmal die Kosten decken.

„Richtlinie 2014/65/EU des Europäischen Parlaments und des Rates vom 15. Mai 2014 über Märkte für Finanzinstrumente sowie zur Änderung der Richtlinien 2002/92/EG und 2011/61/EU (Neufassung) (Amtsblatt der Europäischen Union L 173/349 vom 12.06.2014; inkl. Berichtigung ABL L 74/38 vom 18.03.2015). Zuletzt geändert durch Berichtigung der Richtlinie 2014/65/EU (ABL EU L 273/35 vom 08.10.2016 sowie ABL EU L 188/28 vom 13.07.2016) sowie durch die Richtlinie (EU) 2016/1034 vom 23.06.2016 zur Änderung der Richtlinie 2014/65/EU (ABL EU L 175/8, 30.06.2016) sowie durch Artikel 71 der Verordnung (EU) Nr. 909/2014 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 23. Juli 2014 (ABL EU L 257/1 vom 28.08.2014).“

Zeit für die wichtigen Dinge. Wir erleben es jeden Tag: Die besten Gedanken hat man im persönlichen Gespräch. Welche Wünsche und Bedürfnisse man hat, wird einem oft überhaupt erst klar, wenn man sich mit jemandem darüber austauscht. Genau hier sehe ich auch einen Schwerpunkt meiner Arbeit: Ich möchte Ihre individuelle Situation ver-

stehen, Ihnen ausführlich erklären, welche Wege der Geldanlage sich für Sie eignen, und Ihnen die Lösung anbieten, die zu Ihnen passt.

Meine Erfahrung zeigt mir: Meine Kunden wollen individuell und mit aller Aufmerksamkeit professionell beraten und betreut werden. Ganz oft geht es darum, dass Sie verstehen wollen, was Sie tun, ohne deshalb gleich selbst zum Profi zu werden. Sie wollen, dass Ihr Berater ihnen alle Informationen gibt, die für ihren speziellen Fall erforderlich sind, genau auf Ihre Fragen eingeht, und Ihnen nötigenfalls Ängste nimmt, die Sie davon abhalten, gute Renditen zu erzielen. Und Sie wünschen sich eine vertrauensvolle langfristige Betreuung. Ihre Rückmeldungen auf meine Umfrage im letzten Monat haben mich auf diesem Weg bestätigt.

Die traditionellen Geschäftsmodelle haben sich verändert und sie verändern sich weiter. Neue Dienstleistungen entstehen, die auf ganz unterschiedliche Weise versuchen, Lösungen bereitzustellen, mit diesem Wandel Schritt zu halten. Je nachdem, welche Angebote die Finanzdienstleister nutzen, kann sich auch der Charakter der Beratung verändern.

So gibt es inzwischen standardisierte Formen der Vermögensverwaltung, die den Berater rechtlich entlasten. Der Kunde wählt eine der angebotenen Strategien aus. Dazu wird einmal ein Vertrag geschlossen, ein Anlegerprofil angelegt, die Entscheidung über die Anlage getroffen. Der Berater überlässt deren Management dann einem ausgewählten Vermögensverwalter. Individuelle Aspekte, etwa eine Neujustierung, wenn sich im Leben des Kunden etwas geändert hat, lassen sich hier nicht berücksichtigen. Dafür ist diese Art der Vermögensverwaltung neuerdings auch für kleinere Anlagesummen verfügbar. In manchen Fällen gibt es dabei kaum noch Unterschiede zu einem vermögensverwaltenden Mischfonds. Manche Berater entscheiden sich dafür, mit einem bestimmten Vermögensverwalter zusammenzuarbeiten, andere bieten eine Auswahl von Portfolios mehrerer Anbieter an. Vieles wird nur noch online abgewickelt.

Wir entscheiden selbst, wie wir Technologie nutzen. Es ist erst ein paar Jahre her, da habe ich mich noch dagegen

verstehen. vermitteln. verantworten.

Wussten Sie schon?

Ein offenes Wort: Die Zeiten ändern sich



Frauengeldangelegenheiten

gesträub, mir ein Smartphone anzuschaffen. Ich sah Leute, die ihr Essen fotografierten, ständig mit irgendwelchen Handyspielen beschäftigt waren, alberne Videos teilten – und vor allem: die es zuließen, nonstop und überall erreichbar zu sein. Allerdings dauerte es nicht lange, bis ich mir doch ein aktuelles Gerät zulegte. Technologie ist nicht gut oder böse – es kommt darauf an, wie man sie einsetzt. Wichtige berufliche Informationen sind jetzt gleich verfügbar, wenn ich sie benötige. Ich weiß, dass mein Zug Verspätung hat und ich einen Regenschirm brauche. Per Navigation finde ich zu Fuß in einer fremden Stadt schnell zur gesuchten Adresse. Und über WhatsApp erfahre ich, dass mein Sohn gut angekommen ist. Ich nutze die Möglichkeiten – aber ich lasse nicht zu, dass das Smartphone mein Leben bestimmt.

Raum für das Wesentliche schaffen: Ich passe mich an die veränderten Bedingungen in meiner Branche an. Dabei will ich es halten wie mit meinem Smartphone: die positiven Möglichkeiten nutzen – dabei aber bleiben, wer ich bin. Ich arbeite mit einem Maklerpool zusammen, der mir vielfältige Lösungen bietet, um die Zusammenarbeit mit meinen Kunden zu gestalten. Dieser Pool stellt die erforderliche IT-Infrastruktur bereit, die laufend auf den neuesten Stand gebracht wird. Der Service reicht vom Kundenmanagementsystem über eine App, die unsere Zusammenarbeit vereinfacht, bis zur die Anbindung an eine Vielzahl von Banken. Nicht zuletzt bietet dieser Service die Voraussetzungen, um alle Geschäftsprozesse rechtlich einwandfrei abzuwickeln. Die Formalia werden nicht mehr auf Papier, sondern digital erledigt. Das spart Zeit und Kraft für das, was wirklich wichtig ist. Dieser Maklerpool baut sein Angebot laufend aus. Künftig wird er unter anderem auch Vermögensverwaltungen anbieten, aus denen ich auswählen kann, wenn ich das möchte. Einen wichtigen Punkt möchte ich ganz deutlich machen: Der Maklerpool ist ein Dienstleister, der mir die formal korrekte Abwicklung meiner Arbeit erleichtert. Er stellt Services bereit, aus denen ich nach den Bedürfnissen meiner Kunden und meiner Beratungstätigkeit frei auswähle. Er nimmt keinen Einfluss auf meine Geschäftstätigkeit. Er verschafft mir allerdings den nötigen Freiraum, um mich voll auf meine eigentliche Tätigkeit zu konzentrieren – die Betreuung meiner Kunden. Und er eröffnet mir die Möglichkeit, Ihnen zusätzliche Optionen anzubieten.

Mehrere Wege stehen zur Wahl: Frauengeldangelegenheiten wird künftig ein breiteres Spektrum an Angeboten haben. Wer seine Anlagestrategie ganz individuell gestalten möchte, bekommt nach wie vor eine intensive, persönliche Beratung und umfassende Erklärungen.

Zusätzlich wird es aber Möglichkeiten geben, Anlageentscheidungen mit einem höheren Grad an Selbständigkeit zu treffen. Dabei können Kunden unter verschiedenen Optionen wählen. Statt bei Amazon oder Zalando einzukaufen, gehen sie dabei den Weg über eine Boutique. Sie stehen also nicht vor einer unübersichtlichen Menge von Produkten, deren Eigenschaften und Fallstricke Sie nicht einschätzen können, sondern finden ein sorgfältig von mir zusam-

*„Antrag auf Erteilung eines
Antragsformulars,
Zur Bestätigung der Richtigkeit
des Durchschriftexemplars,
Dessen Gültigkeitsvermerk von
der Bezugsbehörde stammt
Zum Behuf der Vorlage beim
zuständ'gen Erteilungsamt.“
Reinhard Mey*

mengestelltes Sortiment. Bei der Auswahl nutze ich mein Fachwissen, meine Kenntnis der einzelnen Angebote und lege die strengen Kriterien an, die ich grundsätzlich anwende, wenn es um die Produkte geht, die ich meinen Kunden anbiete. Sie entscheiden nun, ob Sie ein komplettes Outfit wünschen – etwa eine Vermögensverwaltung beziehungsweise ein Modellportfolio –, oder ob Sie Ihre Garderobe individuell aus Einzelprodukten zusammenstellen möchten. Diese größere Eigenständigkeit wird durch einen Preisvorteil honoriert. Sie können sich trotzdem darauf verlassen, dass ich das Angebot langfristig beobachte und dass ich ansprechbar bin, wenn es Verständnisfragen zur Funktions-

verstehen. vermitteln. verantworten.

Wussten Sie schon?
Ein offenes Wort: Die Zeiten ändern sich



Frauengeldangelegenheiten

weise einzelner Anlageformen oder zur Technik gibt. In jedem Fall wird künftig deutlich mehr auf digitalem Weg abgewickelt.

Die Vorbereitungen laufen. Die praktische Umsetzung wird Anfang kommenden Jahres abgeschlossen sein. Näheres erfahren Sie, sobald die technische Anbindung steht und das Angebot genutzt werden kann. Ich bin mir sicher, dass die zusätzlichen Wahlmöglichkeiten für viele von Ihnen interessant sein werden. Vielleicht behalten Sie für sich die individuelle Herangehensweise bei, setzen aber für Ihre Kinder oder Enkel auf standardisierte Modellportfolios. In jedem Fall erhalten Sie eine vernünftige Lösung für Ihre Geldanlage.

Mir ist es wichtig, dass Sie Ihre Entscheidungen gut informiert treffen. Ich beantworte gerne Ihre Fragen und erläutere Ihnen die Unterschiede der einzelnen Modelle im Detail. Sie können sich darauf verlassen, dass ich mir die einzelnen Optionen sehr genau ansehe, um Ihnen das Optimum aus der neuen und der alten Finanzanlagewelt bieten zu können. Nach wie vor bin ich weder an einen Konzern noch an einen Anbieter gebunden und verstehe mich als Ihr Dienstleister, der Ihnen Ihre Geldanlage erleichtert.

Schreiben Sie mir eine Mail an mail@andreapelka.de, oder rufen Sie mich doch gleich an: 089 189 441-98.

Ich freue mich auf Sie!

Mit herzlichen Grüßen,

andrea pelka
Frauengeldangelegenheiten

Büro: Frauenlobstr. 28
80337 München

Telefon 089 189 441-98
Mobil 01575 192 90 99

mail@andreapelka.de
www.andreapelka.de

andrea pelka Frauengeldangelegenheiten
Firmensitz: Josef-Sterr-Str. 11, 81377 München,
Telefon 089 189 441-98, www.andreapelka.de

Email: mail@andreapelka.de
Urheberrechte: Andrea Pelka

Wenn Sie diesen Newsletter weitergeleitet bekommen haben, können Sie sich gerne direkt anmelden bei: mail@andreapelka.de Dieser Newsletter wird Ihnen ausschließlich mit Ihrem Einverständnis zugesandt. Wenn Sie diesen Newsletter nicht mehr erhalten wollen, schreiben Sie mir bitte eine kurze Nachricht unter mail@andreapelka.de.