

# EXPERTEN BÖRSE

Der Branche steht eine Konsolidierung bevor. **Matthew Clark** und **Tobias Hager** diskutieren, wie Berater sich darauf am besten vorbereiten sollen.

MC

Was sehen Sie momentan als die größte Bedrohung für Ihr Geschäft?

Die größte Diskussion zur Zeit ist die Regulierung. Die Frage, ob gebührenbasierte Beratung eine Bedingung für die Branche wird, beschäftigt nach wie vor die Leute. Für viele Berater ist es eine Frage, ob ihr Geschäftsmodell auch nach der Abschaffung der Provisionen funktioniert.

TH

MC

Diese Erfahrung haben wir auch gemacht. Bevor die Provision verboten wurde, hatten wir viele Berater im Alter von 55 Jahren oder älter, für die es nicht möglich war, vom Produktverkauf zu Beratung und Gebühren umzustellen. Viele dieser Berater wurden mittlerweile aufgekauft oder mussten ihr Geschäft schließen. Die zweite Auswirkung ist, dass die kleineren Kunden, die nicht die Vermögensgröße haben, um die neuen Gebühren zu bezahlen, einfach nicht bedient werden.

TH

Ich denke, das würde uns in Deutschland ähnlich betreffen. Kunden mit mehr Vermögen sind es gewohnt, für Beratung zu zahlen, aber das Problem ist, dass Klienten, die weniger Geld investieren möchten, das nicht sind. Wir werden eine Änderung der Mentalität brauchen, in der Leute akzeptieren, dass qualitative Beratung einen Preis hat.

MC

Dabei ist das Problem, dass diejenigen, die weniger zu investieren haben, keine zusätzlichen Gebühren zahlen werden. Die Gewinner dieses Trends in Großbritannien sind Firmen wie Hargreaves Lansdown, die ihre Geschäfte online und per Post abwickeln. Sie fallen, streng genommen, nicht in die Kategorie derjenigen, die Kundenberatung anbieten, aber geben über ihre Kommentare und Blogs Meinungen zu Investitionen ab. Ihr Geschäftsmodell ist massiv gewachsen, ist aber nicht das richtige für jeden. Da sie keine Beratung anbieten sind sie auch nicht gerade günstig für die angebotenen Dienstleistungen. Zum Beispiel bieten sie keine Cashflow-Modelle und auch keine umfassendere Beratung an.

TH

Ich stehe diesen Online-Plattformen ebenfalls skeptisch gegenüber. Meiner Meinung nach braucht jeder eine maßgeschneiderte Beratung. Das Problem in Deutschland ist, dass die Leute kein ausreichendes Wissen über richtiges Investieren haben. Daher wird hochqualitative, professionelle Beratung nicht immer anerkannt. Wenn das untere Marktsegment nicht mit Beratung versorgt wird, denke ich, könnte das ein großes Problem sein.

## EXETER

**MATTHEW CLARK**  
SEABROOK CLARK  
EXETER, UK

Ich arbeite seit mehr als zehn Jahren in der Finanzberatung und habe vor drei Jahren meine eigene Firma in Exeter, Devon, gegründet. Wir haben momentan £300 Millionen Assets Under Advice, fügen aber beständig £1 Million monatlich an Kundengeldern hinzu, das wir nur gebührenbasierend verwalten.



Dem stimme ich zu. Man kann es gut mit einem Arzt vergleichen: Man vertraut nicht der Lösung, die Google einem vorschlägt, wenn man seine Symptome sucht, sondern geht doch zu einem Experten. Über alles gesehen, glaube ich, dass das Provisionsverbot positiv war. Es hat die Branche dazu gezwungen, transparenter zu werden und machte ein höheres Niveau an Qualifikationen notwendig. Es gab viele Skandale Renten betreffend und auch einige andere finanzielle Betrugsfälle, ebenso wie schlechte finanzielle Beratung. Das Problem ist, dass die Regulierung so streng geworden ist, dass sie die Kosten der Geschäftsführung für die meisten unmöglich gemacht hat und diese Kosten daher an den Kunden weitergegeben wurden. Es gibt jetzt große Teile der Bevölkerung, die keine finanzielle Beratung mehr bekommen.

MC

Wird bei der Regulierung überhaupt berücksichtigt, dass manche Leute jetzt keine Beratung mehr erhalten?

TH

Theoretisch gibt es die Möglichkeit, dass Kunden „restriktierte Beratung“ erhalten. Das Problem daran ist, dass es negativ klingt, und keiner die zweit- oder drittbeste Option wählen möchte.

MC

**ES GIBT KEINE ZU LANGE LEITUNG!**

Gerne würden wir auch Sie in Verbindung mit Anlageberatern und Vermögensverwaltern außerhalb Deutschlands stellen. Schreiben Sie uns einfach unter [deutschland@citywire.de](mailto:deutschland@citywire.de).

Für mich ist die Regulierung in Deutschland ein Muss. Die Produkte haben nicht immer eine hohe Qualität und die Verkaufskomponente ist immer noch sehr stark. Viele in der Branche haben gerade mal die Mindestanforderungen der Qualifikation und sich auch nicht über die Jahre fortgebildet. Man muss zum einen viel in seinen Beruf investieren und zum anderen flexibel bleiben.

TH

Es wäre sehr interessant, zu wissen, wie Sie auf Makro-Probleme in letzter Zeit reagiert haben, wie zum Beispiel die Probleme in Griechenland und die Verlangsamung in China. Wie wirken sich diese Entwicklungen auf Ihr Geschäft aus?

MC

Wir raten Kunden momentan, nicht zu investieren. Der DAX ist im Zusammenhang mit China volatil geblieben, und für mich ist der nächste Schritt, zu sehen, was in China und mit der Fed passiert. Bei einem Zinsanstieg würden wir einen Abfluss aus Schwellenländern erwarten, weshalb ich Kunden derzeit rate, abzuwarten. Wenn sie Aktien kaufen möchten, empfehle ich, in Europa zu investieren.

TH

Wir haben ebenfalls eine vorsichtige Sichtweise und raten eher zu defensiven Strategien im Aktienbereich, wie zum Beispiel Konsumgüter und Tabak. Wie Sie auch, empfehlen wir Europa und reduzieren unser US-Aktien-Exposure etwas, da wir diese als teuer ansehen. Viele Exporteure stehen einem stärkeren Dollar gegenüber. Es ist schwer, sich für Anleihen zu begeistern, daher suchen wir nach Investitionsalternativen, beispielsweise in der Infrastruktur.

MC

# MÜNCHEN

**TOBIAS HAGER**  
HAGER & CIE.  
MÜNCHEN

Nach mehreren Jahren bei einer Finanzdienstleistungsfirma habe ich 2005 meine eigene Firma gegründet. Wir sind eine unabhängige Finanzberatung in München und folgen ebenfalls einem Gebührenmodell.



*„Wir werden eine Änderung der Mentalität brauchen, in der Leute akzeptieren, dass qualitative Beratung einen Preis hat.“*