

Steigenden Anforderungen genügen – bei Produktauswahl und Beratung

Im Dialog: Steffen Eisenbeiß, geschäftsführender Gesellschafter der step by step Finanzplan GmbH

Ohne zeitgemäße Technik geht es nicht: Durch innovative Systeme kann der Verwaltungsaufwand entscheidend reduziert werden. Die *step by step Finanzplan GmbH* entwickelt für den Kunden zudem Anlagevorschläge oder begründet Fondswechsel transparent. Ein zeitgemäßes Gebührenmodell mit Serviceentgelt statt Agio beugt Misstrauen beim Kunden von Anfang an vor.

Die Kriterien für die Produktauswahl gelten bei uns bereits seit unserer Gründung im Jahre 2002 und wurden bis heute ständig verfeinert sowie durch bessere technische Lösungen optimiert. Durch die Einführung des § 34f hat sich an dieser Systematik für die Auswahl von Investmentfonds bei uns nichts geändert.

Zunächst schauen wir uns bei einem neu aufzunehmenden Investmentfonds dessen historischen Wertverlauf an. Dabei achten wir darauf, dass ein aussagekräftiger Betrachtungszeitraum vorliegt. Im zweiten Schritt vergleichen wir den Fonds mit unserem Referenzfonds in derselben Peergroup sowohl grafisch als auch kennzahlentechnisch. In 70% der Fälle wird der Prüfungsprozess bereits hier abgebrochen. Sollte das neue Produkt diese Hürde nehmen, prüfen wir anhand von Kennzahlen und unserer Markowitz-Analyse, ob der entsprechende Fonds in unseren Kundendepots bisher einen Mehrwert für die Kunden gebracht hätte und ob der Fonds nach wie vor in das aktuelle Marktumfeld passt. Sofern auch diese Prüfung positiv verlaufen ist, lassen wir uns die Funktionsweise des Fonds und die hinterlegten Systeme vom Fondsmanager direkt erklären. In diesem Interview wird auch die Konstanz und Arbeitsweise (Weltbild, Stresstest ...) des Fondsmanagements geprüft.

Unsere Favoritenliste wird durch diesen fortlaufenden Prozess ständig überwacht und bei Bedarf aktualisiert. Alle Prozesse – von der Fondsauswahl über die ständige Überprüfung bis hin zu Kundengespräch und Dokumentation – werden über das von uns genutzte Maklerservicecenter geführt.

Auch notwendige Änderungen im Kundendepot werden dem Kunden im Beratungsprozess mit diesem System aufgezeigt. Durch den grafischen Vergleich können im persönlichen Gespräch oder bei telefonischen Beratungen mithilfe unseres Desktop-Sharing-Tools die Vorzüge eines Fondswechsels für den Kunden transparent dargestellt werden. In den Kundendepots entstehen durch das vereinbarte Serviceentgelt beim Wechsel eines Fonds keine Kaufgebühren. Weil klar argumentiert wird und unser Vergütungsmodell den Verdacht einer Zieldivergenz zwischen uns und dem Kunden von vornherein unterbindet, sind Einwände durch Kunden extrem selten.

Die Risikoeinstufung des Kunden wird durch das Maklerservicecenter täglich mit dem bestehenden Kundendepot abgeglichen. Beim Austausch eines Fonds erfolgt der Abgleich über ein Ampelsystem bereits während der Erfassung



einer Wertpapierorder. Sollte die vereinbarte Risikoklasse im Depot überschritten werden, bekommen wir als Berater sofort eine Warnmeldung. Somit können wir gewährleisten, dass die angelegten Depots immer mit der vereinbarten Risikoklasse des Kunden übereinstimmen.

Darüber hinaus bieten wir unseren Kunden an, Einzelpositionen im Depot oder das gesamte Depot über dynamische Limits zusätzlich abzusichern. Bei Über- oder Unterschreiten eines Limits bekommen wir und der Kunde zeitgleich eine Meldung vom System. Daraufhin wird mit dem Kunden im Gespräch geklärt, wie mit der entsprechenden Position im Depot weiter verfahren werden soll.