

Kompetenz und Qualifizierung im Wealth Management

Konzept- und Strukturwissen als entscheidende Wettbewerbsgröße

Im Private Wealth Management findet ein starker Umbruch statt, der von zunehmender Komplexität der Produkte und hoher Dynamik geprägt ist. Eine besondere Qualifikation der Mitarbeiter ist entscheidend für den Erfolg, um anspruchsvolle Kunden konsistent und nachhaltig zu betreuen.

Schlagworte:

- **Assetklassen übergreifende Kompetenz**
- **Optimierung auf Gesamtvermögensebene**
- **Integrierende Finanzplanung**
- **Relationship Management**

Neue Anforderungen

Die Beratung und Betreuung vermögender Privatkunden gilt wieder als hoch attraktiv und ist deshalb von großer strategischer Bedeutung. Dabei ist die Bereitstellung der entsprechenden Anlageprodukte auf eigenen oder fremden Plattformen, wie auch die von Infrastruktur zum Kundenreporting, zunächst einmal die Grundlage der Geschäftstätigkeit. Für den Erfolg entscheidend sind jedoch Qualität und Kompetenz der Mitarbeiter, die sie den Kunden im persönlichen Kontakt vermitteln. Dabei wird oft zwischen sozialer und fachlicher Kompetenz unterschieden, und vor allem bei der Fachkompetenz haben sich die Anforderungen in den letzten Jahren stark gewandelt. Diese Veränderungen sind bemerkenswert, weil sie in drei parallel auftretenden Entwicklungen ihre Ursache haben:

- Zum einen die zunehmende Komplexität der Produkte. Sie entstand mit dem Auftreten immer neuer Verpackungen (offene und geschlossene Fonds, strukturierte Anleihen bzw. Zertifikate) und neuen Risikokombinationen über den Einsatz von Derivaten in der Produktkonstruktion.

- Die zweite Entwicklung besteht in der generellen Erweiterung des Anlageuniversums, heute stehen liquide wie illiquide Anlagen aller Assetklassen zur Auswahl.

- Drittens ist die starke Dynamisierung aller Prozesse auffällig. Neue Produkte und die Verbreitung von Informationen wurden stark beschleunigt.

Diese drei Entwicklungen prägen nun auch das Anforderungsprofil für Mitarbeiter in der Anlageberatung und Vermögensverwaltung. Aufgrund der kürzeren Lebensdauer der Produktzyklen tritt vor allem der Erwerb von Konzeptwissen an die Stelle der Detailkenntnis einzelner Produkte. So wird moderne Portfoliotheorie und eine ganzheitliche Finanzplanung zunehmend zur Optimierung privater Vermögen eingesetzt. Zusätzlich müssen komplexe Finanzinnovationen beurteilt und risikoadäquat in die Anlagestrategie integriert werden. Und nicht zuletzt verändert sich auch das Kundenmanagement, Erkenntnisse aus der Behavioral Finance über die psychologischen Effekte von Gewinn und Verlust, sowie rationales und irrationales Entscheidungsverhalten können wichtige Elemente in der Gestaltung der Kundenbeziehung sein.

Qualifizierte Wealth Manager

In der Schweiz – weltweit führender Markt für Vermögensverwaltung und Private Banking – wurde daher ein neues Qualifikationsprogramm aufgebaut. Das Postgraduierten-Programm zum „CIWM – Certified International Wealth Manager“ wurde vor 5 Jahren entwickelt und ist heute als Standardausbildung für Vermögensverwalter in der Schweiz fest etabliert. Das Programm umfasst die drei Schwerpunkte Asset Management, Finanzplanung und Relationship Management. Es zeich-

Autor + Kontakt

Dr. Peter König
Geschäftsführer
DVFA GmbH

Tel. +49 (0) 6103-5833-44
ciwm@dvfa.de
www.dvfa.de/ciwm

net sich im Vergleich mit anderen Programmen dadurch aus, dass gerade der Portfoliooptimierung und Finanzplanung große Bedeutung zukommt. Außerdem bilden innerhalb des Relationship Management die Verhaltensweisen von Kunden im Sinne der Behavioral Finance einen Schwerpunkt.

In Deutschland bietet die Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management (DVFA) das Programm an, im August 2008 startet bereits der vierte Kurs. Zusätzlich zu den o.g. Schwerpunkten werden die rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen für Anlageberatung und Vermögensverwaltung in Deutschland behandelt (MiFID bzw. FRUG). Die Nachfolgeplanung sowie spezielle Anlageprodukte wie Immobilien, Private Equity und Zertifikate runden das Programm ab. Die Programmstruktur ist sehr kompakt, der nationale Abschluss zum „CeFM – Certified Financial Manager“ kann schon nach fünf Monaten absolviert werden, der internationale Abschluss, der u.a. auch in der Schweiz und in Luxemburg anerkannt ist, nach sieben Monaten. Das Programm findet berufsbegleitend zweimal jährlich statt und richtet sich an Anlageberater und Vermögensverwalter, sowie an Private Banker und Finanzplaner.

Fazit:

Das Private Wealth Management ist ein strategisch interessanter Geschäftsbereich, der sich durch hohe Anforderungen an die Qualifikation der Mitarbeiter auszeichnet. Ein darauf zugeschnittenes Qualifizierungsprogramm muss vor allem Konzeptwissen vermitteln, um der hohen Komplexität und Dynamik in Vermögensverwaltung und Private Banking Rechnung zu tragen.