

Reuss Private Deutschland AG

OUTSOURCING

Arbeitsteilung als Erfolgsmodell in der Finanzberatung: Mit dem richtigen Partner können unabhängige Finanzdienstleister den Herausforderungen der heutigen Zeit begegnen, ohne den Fokus auf ihre Kernkompetenzen zu verlieren. Von Alrik Haug, Reuss Private Deutschland AG

„Der Mensch ist zur Arbeit geboren wie der Vogel zum Fliegen“, predigte einst Martin Luther vor rund 500 Jahren. Dieses Arbeitsethos hat sich über die Jahrhunderte – zumindest in Teilen der Gesellschaft – gehalten und verfestigt. Dabei ist schon die Herkunft des Wortes „Arbeit“ eigentlich alles andere als verlockend: Es stammt ursprünglich aus dem mittelhochdeutschen und bedeutet Plage, Mühsal oder schwere körperliche Anstrengung.

Wer heute als Finanzdienstleister tätig ist und damit sein täglich Brot verdient, findet sich in dieser Begriffsbestimmung vermutlich immer öfter wieder. Geplagt von Regulierung, Digitalisierung und Anlagenotstand im Niedrigzinsumfeld kämpft sich der Finanzprofi durch seinen Berateralltag. Und der hat mit dem ureigenen Auftrag einer qualitativen Kundenberatung immer weniger gemein.

Anforderung Regulierungsflut

Die Regulierung ist schon seit Jahren eines der Kopfschmerzthemen der Branche. War es bereits unter dem Regime von MiFID I zu einer deutlichen Verschärfung nahezu aller Tätigkeitsbereiche von Finanzberatern gekommen, wurde dieses durch die Umsetzung von MiFID II Anfang 2018 zweifelsohne nochmals übertroffen. Weitreichende Informations-, Aufklärungs- und Dokumentationspflichten ziehen sich seither durch den gesamten Berateralltag.

Auch der Unterhalt der einmal erworbenen Lizenz – sei es als Finanzanlagenvermittler nach § 34f oder unter dem Kreditwesengesetz (§ 32) – ist schon lange kein Selbstläufer mehr. Regelmäßige Prüfungen und Fortbildungspflichten, Geldwäscheregeln, Datenschutz und die Vermögensschadenhaftpflicht sind selbstverständliche Begleiter und dabei ebenso zeitaufwendig wie kostspielig.

Herausforderung Digitalisierung

Ähnlich intensiv, wenn auch weniger greifbar, ist das Thema Digitalisierung. Kein Smartphone mehr ohne Finanz-App,



Alrik Haug ist Jurist und seit September 2017 Vorstand der Reuss Private Deutschland AG.

kein Beratungsprozess mehr ohne technische Unterstützung und ganz zu schweigen von der Flut neuer Robo-Advisor, die gefühlt im Wochenrhythmus in den Markt drängen (um dann weniger klangvoll wieder zu verschwinden). Bei vielen technischen Neuerungen stellt sich dabei oftmals die Frage, ob sie wirklich die erhoffte Erleichterung für Kunden und Berater darstellen oder am Ende mehr Spielerei oder gar Marketinginstrumente sind, die zwar konsumiert, aber letztlich nicht wirklich eingesetzt werden.

Schwierigkeit Niedrigzinsumfeld

Und schließlich gilt der bange Blick der nunmehr gut zehnjährigen Hausse nahezu aller Finanzmärkte. Geflutet vom billigen Geld der Notenbanken oder doch fundamental begründbarer Zuwachs von Unternehmenswerten. Ganz genau vermag das keiner mehr zu beurteilen. Und so wächst der Bedarf an guten Lösungen auf der Produktseite.

Es ist nicht allein die zunehmende Komplexität der Märkte, die von unabhängigen Finanzberatern immer umfassendere Fachkenntnisse und Erfahrungen bei der Vermögensanlage fordert. Es ist heute vielmehr auch der Grad der Selbstorganisation, der über die Zukunftsfähigkeit eines Geschäftsmodells entscheidet. Doch nicht jeder Berater kann die Ressourcen aufbringen, sich täglich und in ausreichendem Maße all jenen Aufgaben zu widmen, die ihm durch die Entwicklungen der Finanzbranche in den letzten Jahren nach und nach auferlegt wurden.

Was liegt daher näher, als diese Aufgaben und Lasten zu verteilen und den Fokus auf das zu richten, was einem am meisten liegt.

Lösungsansatz: Outsourcing

Einer der etabliertesten Auslagerungspartner für Finanzdienstleister im Markt ist der unabhängige Vermögensverwalter Reuss Private Deutschland AG. Zur Expertise des in Frankfurt am Main ansässigen Unternehmens zählen die standardisierte und individuelle Vermögensverwaltung und das Asset Management im Bereich Private Label Fonds.

Neben nationalen und internationalen Privatkunden und Family Offices zählen insbesondere auch freie Finanzberater zu den Kunden und Partnern der Reuss Private

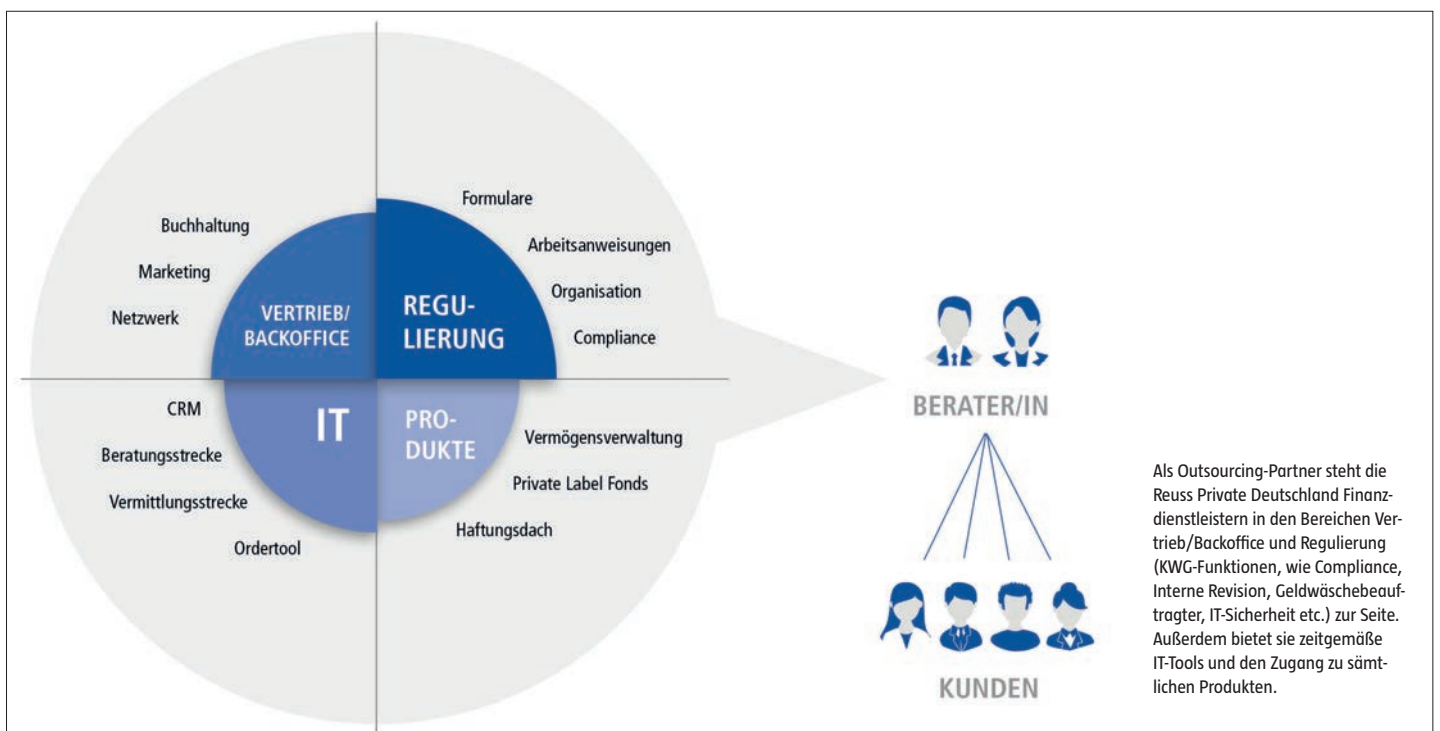
Deutschland AG, die im Verbund mit den Schwestergesellschaften BN & Partners Capital AG (Haftungsdach) und FONDSNET (Maklerpool) agiert.

Unabhängigen Beratern hält der Outsourcing-Partner mit zeitgemäßen IT-Tools, der Bereitstellung von einfachen Vertriebs- und Backoffice-Lösungen, der Stellung sämtlicher KWG-Funktionen und dem Zugang zu sämtlichen Produkten den Rücken frei, damit diese den Schwerpunkt auf ihre Kernkompetenz legen können: die Beratung.

Mit professionellen Strukturen und einem erfahrenen Team nimmt die gesamte Reuss Gruppe Beratern also all das ab, was sie selbst nicht stellen wollen oder nicht stemmen können.

KONTAKT

Reuss Private Deutschland AG
Untermainkai 20
D-60329 Frankfurt
Telefon: 069 / 247 51 27 30
E-Mail: info@reussprivate.de
www.reussprivate.de



Als Outsourcing-Partner steht die Reuss Private Deutschland Finanzdienstleister in den Bereichen Vertrieb/Backoffice und Regulierung (KWG-Funktionen, wie Compliance, Interne Revision, Geldwäschebeauftragter, IT-Sicherheit etc.) zur Seite. Außerdem bietet sie zeitgemäße IT-Tools und den Zugang zu sämtlichen Produkten.