

Honorare: Meist keine Option

Die Honorarberatung in Deutschland bis 2013 noch nicht durchsetzungsfähig. Dies ist ein Ergebnis der Studie „Branchenkompass 2010 Kreditinstitute“ von Steria Mummert Consulting. „Die Nachfrage ist nicht vorhanden, und die Banken sind darüber nicht unglücklich“, erklärt Stefan Lamprecht, der für das Beratungshaus als Senior Executive Manager Banking tätig ist. Seines Erachtens bleibt die Honorarberatung in einem „bescheidenen Rahmen stecken“, lediglich ab einem bestimmten Kundensegment könnte sich das Honorarmodell in drei bis vier Jahren durchsetzen. Dem Experten sind auch keine nennenswerten Schritte von Banken bekannt, sich konsequent zur Honorarberatung zu bekennen.

Platow-Forum Geschlossene Fonds 2011

„Der Kunde will hauptsächlich Planbarkeit und Sicherheit bei der Geldanlage“, erklärte Dr. Stephan Wiegand, Managing Director, Head of Product Management IIIiquid Assets bei der Deutschen Bank, in der Diskussionsrunde zum Thema „Was will der Kunde“ beim Platow-Forum „Geschlossene Fonds 2011“ in Frankfurt. Wiegand machte deutlich, dass künftig vor allem Flugzeugfonds und Wohnimmobilien im Anlagefokus stehen, wohingegen das Interesse an Gewerbeimmobilien eher nachlasse. Laut Florian Martin, Geschäftsführer der Baden-Württembergischen Equity GmbH, ist es Aufgabe der Berater, dem Kunden objektive Ratschläge zu geben und die subjektiven Interessen des Anlegers zu berücksichtigen. Klare, transparente Produkte wünschen sich die Kunden nach Meinung

von Michael Berger, Leiter Beteiligungsprodukte, Verbundgeschäft bei der Norddeutschen Landesbank. Seinen Erfahrungen zufolge wollen Kunden bei Immobilienfonds Sicherheit über einen Zeitraum von 10 bis 12 Jahren. Wiegand von der Deutschen Bank bestätigte, dass bei Immobilienanlage längerfristig gedacht werden müsse. Jedoch sei es fatal, den Kunden in absoluter Sicherheit zu wiegen. Das sei nicht möglich. Insgesamt zeigte das Platowforum, dass sich die Branche der Geschlossenen Fonds mit Innovationen und neuen Beratungsansätzen für die Zukunft rüstet. Die Branche sucht zudem den Dialog mit Kunden und Beratern. Interessante Analysen, praxisorientierte Referate und die Gelegenheit zum Netzwerken machten die Veranstaltung zu einem gelungenen und informativen Event.

Warum Fusionszeiten gute Zeiten für Innovationen sind

Bei Fusionen hört man viel über Kostensenkung, Synergien und marktbeherrschende Unternehmensgröße. Das Thema Innovationen wird nur selten angesprochen. Bei Fusionen sollten die Verantwortlichen Innovationen nicht vernachlässigen, sondern aktiv anschieben. Unternehmen – gerade Banken – können nur sehr kurze Zeit ohne Innovationen überleben. Vor dem Hintergrund umfangreicher Integrationsprojekte, erhöhtem Kommunikationsaufwand und generellem Zeitmangel in Fusionen gewinnt dieses ökonomische

Überlebensprinzip dramatisch an Bedeutung. Innovationen, die zu diesem Zeitpunkt umgesetzt werden, sind Kapital und Bindeglied für die neue Bank.

Zusammenschlüsse können schmerzhaft Einschnitte sein. Sie setzen Gewohntes und Geliebtes außer Kraft. Fusionen zwingen zum Handeln, zum Neudenken und sich Öffnen. Je mehr Banking auf Ideenentwicklung basiert, desto bedeutsamer wird es für einen Finanzdienstleister, eine neue Innovationskultur zu pflegen, die Innovations- und Koopera-

tionsprozesse begünstigen, kanalisieren und begleiten kann. Darin liegt für jede Fusion die große Chance, das Potenzial des Neustarts zu nutzen, sich vom Wettbewerb zu differenzieren und disruptive Innovationen zu wagen. Finanzdienstleister, die eine zukunftsfähige Innovationskultur entwickeln wollen, sollten ein für alle Mal das enge Korsett der industriellen Arbeitsweise und eingefahrenen Denkpfade der alten Unternehmen abstreifen. Denn so können sich neue Impulse und Ansätze entfalten.

Axel Liebetrau

daf_meldung_titel

acg_grundtext

ach_grundtext_mit_einzug

::: GLOSSAR :::

cao_kasten_grundtext

▶ car_kasten_aufzaehlung



Quelle: Gabler Bank Lexikon, 13. Auflage,
Gabler Verlag, Wiesbaden