



Intensivierung

Wertpapiergeschäft

Intensivierung Wertpapiergeschäft unter Berücksichtigung von MiFID II

Im Wertpapiergeschäft bewegen sich Berater heute häufig im Spannungsfeld aus eigenen Überzeugungen, Einstellung der Kunden zu Wertpapieren, insbesondere Aktien und sich immer wieder verändernden regulatorischen Anforderungen, aktuell MiFID II. Dabei kommt dem Wertpapiergeschäft, insbesondere in den Regionalbanken aufgrund sinkender Passivmargen, eine besondere Bedeutung zu. Denn die Potenziale sind häufig beträchtlich: Im klassischen Individualkundengeschäft liegt in vielen Instituten die Durchdringung mit Wertpapieren noch unter 18% - Projekterfahrungen zeigen die Möglichkeit auf rasche Ertragssteigerungen allein aus diesem Segment von über 200 T€ je Mrd. Bilanzsumme p.a..

Bei der eigenen Überzeugung der Berater geht es neben den Vorbehalten gegenüber Wertpapieren vor allem um die Sorge, für mögliche Verluste der Kunden verantwortlich gemacht zu werden („Was ist wenn ich den Kunden heute überrede in Aktien zu investieren und die Kurse dann einbrechen?“).

Dabei treffen die Berater häufig auf verunsicherte Kunden; verunsichert zum einen durch eigene schlechte Erfahrungen, zum anderen durch die oft negative Berichterstattung in den Medien („Die Banken wollen mir doch eh nur was verkaufen!“). Gleichzeitig sind die Kunden auf Grund des dauerhaft anhaltenden geringen Zinsniveaus durchaus offen für Alternativen.

Erschwerend hinzu kommen die Herausforderungen durch sich immer wieder verändernde regulatorische Anforderungen. Aktuell steht in vielen Häusern die Umsetzung von MiFID II auf dem Programm. Obwohl die Änderungen in den jeweiligen Beratungsprozessen eher übersichtlich ausfallen und sich die Dokumentation für den Berater tatsächlich vereinfacht, kommen doch auch neue Herausforderungen in Form von möglichen Kostendiskussionen und der Aufzeichnung von Telefongesprächen dazu.

Damit die für alle Beteiligten (Berater – Kunde – Bank) wichtige Intensivierung des Wertpapiergeschäftes trotzdem gelingt, sollten sechs vorkonfigurierte Module systematisch überprüft und optimiert werden:

- WP-Zielkunden - Identifikation künftiger WP-Zielkunden auf Basis geeigneter Kriterien und Erstellung Ziellisten
- WP-Produktangebot - Definition adressatengerechter und schlanker Wertpapier-Produktkörbe
- WP-Ansprache - Terminierung von Beratungen gestaffelt nach WP-Potenzialkriterien durch systematische Ansprache
- WP-Beratungsprozess - Erweiterung des bestehenden Beratungsprozesses um verkaufsunterstützende, vertriebslich ausgerichtete Gestaltung
- WP-Qualifizierung - Unterstützung und nachhaltige Stärkung der Führungskräfte und Berater mit Fokus auf das Thema Wertpapier
- WP-Erfolgscontrolling - Steigerung Vertriebs Erfolg und Erhöhung der Transparenz durch Implementierung schnell verfügbarer Projekt-Reportings und Anpassungen der Zielkarte

Bei der konkreten Ausgestaltung bieten wir von innovent consult Banken und Sparkassen als Managementberatung maßgeschneiderte Lösungsansätze – getreu unserem Motto „einfach.wirksam.erlebbar“.

Ihre innovent consult aus Münster!