

EVB Finance

WARUM SICH DIE ROLLE DES BERATERS FÜR VERMÖGENDE PRIVATKUNDEN VERÄNDERT - UND WESHALB BEZIEHUNG, NETZWERK UND EINORDNUNG IM KI-ZEITALTER WICHTIGER WERDEN.

Von Olaf Däcke



Olaf Däcke, Geschäftsführer EVB Finance

Die Finanzbranche hat sich in den vergangenen Jahrzehnten enorm verändert. Produkte sind transparenter geworden, Informationen jederzeit verfügbar und digitale Plattformen machen den Zugang zu Kapitalanlagen einfacher denn je. Künstliche Intelligenz wird diese Entwicklung noch einmal beschleunigen. Und trotzdem bin ich nach fast vier Jahrzehnten in der Finanzberatung überzeugt: Je einfacher Informationen verfügbar werden, desto wichtiger wird persönliche Vermögensbegleitung.

Vom Produkt zur Lebenssituation

Lange Zeit war Finanzberatung stark produktorientiert. Welcher Fonds? Welche Versicherung? Welche Anleihe? Welche Vermögensverwaltung?

Vom Finanzberater zum Vermögensbegleiter

Natürlich werden Produkte und deren Qualität weiterhin eine Rolle spielen. Aber bei vermögenden Privatkunden und Unternehmern reicht diese Perspektive längst nicht mehr. Denn Vermögen besteht selten nur aus einem Depot. Da gibt es Immobilien, Unternehmensbeteiligungen, Liquidität, Wertpapiere, Sachwerte, Versicherungen oder alternative Anlagen. Hinzu kommen familiäre Fragen, Ruhestandsplanung, Nachfolge und steuerliche oder rechtliche Themen.

500.000 Euro sind nicht gleich 500.000 Euro

Ein einfaches Beispiel: Zwei Kunden verfügen jeweils über 500.000 Euro liquides Anlagevermögen. Der eine ist 45 Jahre alt, Unternehmer und möchte in den kommenden Jahren weitere Beteiligungen eingehen. Der andere ist 62, hat sein Unternehmen verkauft und möchte seinen

Die entscheidende Frage lautet deshalb nicht mehr nur: Wie ist das Depot aufgestellt? Sondern: Welche Aufgabe soll das gesamte Vermögen im Leben dieses Menschen erfüllen?

Lebensstandard langfristig absichern.

Die Vermögenshöhe ist identisch. Die Aufgabe des Vermögens ist vollkommen unterschiedlich. Genau deshalb kann moderne Beratung nicht mit einer Standardaufteilung beginnen.

Das Depot ist ein Teil des Vermögens - nicht das Vermögen selbst

Bei EVB Finance arbeiten wir deshalb mit einer Mehrwert-Strategie, die unterschiedliche Vermögensbausteine in den Blick nimmt: Wertpapiere,

Edelmetalle und weitere Sachwerte, ausgewählte alternative Anlagen, Immobilien sowie Liquidität. Das bedeutet ausdrücklich nicht, dass jeder Kunde jeden Baustein benötigt. Im Gegenteil. Entscheidend ist das Zusammenspiel. Welche Risiken bestehen bereits? Wo wird Liquidität gebraucht? Welcher Anlagehorizont ist realistisch? Welche Verpflichtungen und Ziele gibt es? Aus meiner Sicht liegt genau darin eine der wichtigsten Veränderungen unserer Branche: Wir müssen weg vom Denken in einzelnen Produkten und hin zum Denken in Vermögensstrukturen.

Der Berater muss nicht alles selbst können

Ganzheitliche Vermögensbegleitung bedeutet dabei nicht, dass ein Berater plötzlich Steuerberater, Rechtsanwalt, Immobilienexperte und Unternehmensberater in einer Person sein sollte. Das wäre weder realistisch noch sinnvoll.

Seine Aufgabe verändert sich vielmehr in Richtung Koordination und Einordnung. Er muss erkennen, welche Frage gestellt werden sollte - und wann ein Spezialist aus dem Netzwerk an den Tisch gehört. Gerade bei größeren Vermögen wird ein funktionierendes Netzwerk damit zu einem echten Bestandteil der Beratungsqualität.

Manchmal ist Nichtstun die beste Entscheidung

Auch unser Verständnis von Wertschöpfung sollte sich verändern. In einer transaktionsorientierten Welt entsteht Umsatz häufig dadurch, dass etwas verändert, gekauft oder verkauft wird. Gute Vermögensbegleitung kann dagegen auch zu dem Ergebnis kommen: Wir machen momentan gar nichts.

Gerade vermögende Kunden brauchen nicht ständig die nächste Investmentidee. Sie brauchen einen klaren Plan, regelmäßige Überprüfung und jemanden, der in schwierigen Marktphasen nicht nervös wird. Manchmal besteht der größte Mehrwert eines Beraters darin, einen Kunden von einer vorschnellen Entscheidung abzuhalten.

KI macht den Menschen nicht überflüssig

Künstliche Intelligenz wird unsere Branche verändern. Marktinformationen zusammenfassen, Produkte vergleichen, Portfolios analysieren oder

Szenarien berechnen - vieles davon wird schneller und kostengünstiger möglich sein. Ich sehe darin eine Chance. Denn je weniger Zeit wir für reine Informationsbeschaffung benötigen, desto mehr Zeit bleibt für das, was Technologie nur begrenzt leisten kann: zuhören, Lebenssituationen verstehen, Zielkonflikte erkennen und Menschen durch schwierige Entscheidungen begleiten. Eine Software kann eine statistisch optimale Vermögensaufteilung berechnen. Die schwierigere Frage ist, ob der Kunde diese Struktur auch durchhält, wenn Märkte plötzlich 20 oder 30 Prozent verlieren. Vermögensbegleitung beginnt dort, wo aus Informationen Entscheidungen werden.

Vielleicht müssen wir unseren Beruf neu definieren

Die Zukunft unserer Branche entscheidet sich deshalb aus meiner Sicht nicht allein an Gebührenmodellen, digitalen Plattformen oder der nächsten Produktinnovation. Wir sollten uns vielmehr fragen, welche Rolle wir künftig im Leben unserer Kunden spielen wollen. Sind wir Produktanbieter? Depotmanager? Problemlöser? Sparringspartner?

Für mich ist die Antwort nach fast vier Jahrzehnten in dieser Branche klar geworden:

Ich möchte Vermögensbegleiter sein.

Nicht für den nächsten Abschluss.
Sondern für die nächsten Jahre.

Über den Autor

Olaf Däcke ist Geschäftsführer von EVB Finance und seit fast vier Jahrzehnten in der Finanzberatung tätig. Sein Schwerpunkt liegt auf der langfristigen Vermögensbegleitung von Unternehmen und vermögenden Privatkunden. Dabei verbindet er klassische Kapitalanlage mit einem ganzheitlichen Blick auf Vermögensstruktur, Lebensplanung und das Netzwerk des Kunden.

KONTAKT:
EVB-Vertriebs KG
Hamminkeler Straße 22
D-46395 Bocholt
Fon: 02871 / 21 88-496
www.evb-finance.de