

Geschickte Nischenstrategie

Nach der Übernahme der BCA Austria durch Aricon dürfen Pools wie FinanzAdmin hoffen, die Berater zu bekommen, die nicht zu den Grazern wollen.

Mit der Übernahme der BCA Austria durch die Aricon-Gruppe hat die Konsolidierungsphase des heimischen Finanzvertriebs wohl ihren vorläufigen Höhepunkt erreicht. Zu den möglichen Profiteuren des jüngsten Coups von Werner Barwig zählen kurioserweise die letzten verbleibenden Pools wie FinanzAdmin und Jung, DMS & Cie. Da erfahrungsgemäß einige BCA-Vertriebspartner – aus welchen Gründen auch immer – kein Interesse an einer Anbindung an Aricon haben, ja vielleicht sogar aktiv von dort weggegangen sind, stehen die Chancen gut, dass sich diese an

Doris Ballwein, FinanzAdmin: „Mit unseren neuen Mitarbeitern können wir nun auch bei den Vertriebspartnern vor Ort sein.“



die noch verbliebenen Alternativen wenden werden. Aricon-Chef Barwig stört das auch nicht: „Wir haben durchaus einkalkuliert, dass zirka zehn Prozent der Berater wegfallen werden. Allerdings haben die meisten Berater im Moment andere Sorgen, als sich über einen Wechsel Gedanken zu machen.“ Für jene, die trotzdem eine Alternative suchen, bleiben jedenfalls nicht mehr viele Möglichkeiten übrig (siehe Tabelle ab Seite 164). Vergleichsweise gute Chancen, Ex-BCA-Partner zu gewinnen, hat FinanzAdmin-Managerin Doris Ballwein. Sie hat die beiden früheren BCA-Regionalbetreuer Michael Veit (Wien, Niederösterreich und das Burgenland) und Michael Franek (Wien) engagiert und Veit auch gleich zum Vertriebsleiter gemacht. Laut Ballwein trägt die Strategie auch schon erste Früchte: Bis dato konnte ein gutes Dutzend bisheriger BCA-Vertriebspartner gewonnen werden. Wenn Barwigs Zehn-Prozent-Rechnung stimmt, gäbe es noch einiges Potenzial, denn insgesamt gab es zuletzt rund 500 BCA-Berater. Die FinanzAdmin-Chefin ist optimistisch: „Bis jetzt gab es bei FinanzAdmin eigentlich keinen aktiven Vertrieb. Mit unseren neuen Mitarbeitern können wir nun auch bei Vertriebspartnern vor Ort sein und auch neue Partner ansprechen.“ Aktuell wickeln rund 90 Vertriebspartner über FinanzAdmin ab, Ballwein betont aber, dass sie nicht im Geringsten an einer rein quantitativen Vergrößerung interessiert sei: „Uns ist wichtig, dass es sich um aktive Berater handelt, die auch tatsächlich Geschäft machen.“

Ein Großteil der aktuellen Vertriebspartner von FinanzAdmin sind ehemalige konzessionierte Unternehmen, die ihre Kon-

zession zurückgelegt haben und die einzelnen Mitarbeiter direkt an FinanzAdmin angebunden haben. Nun möchte man aber auch die kleinen Einzelkämpfer ansprechen, die bereits an ein Haftungsdach angeschlossen sind. Um hier keine Kapazitätsprobleme zu bekommen, setzt Ballwein auf einem hohen Automatisierungsgrad: „Unsere Zielklientel sollte EDV-affin sein. Ein Berater, der von vornherein sagt, dass er mit dem Computer nicht arbeiten will, wird bei uns nicht glücklich werden.“

EDV-affine Berater

Wer sich hingegen auf die IT-Lösungen einlasse, profitiere von beträchtlichen Effizienzgewinnen. Die langjährige Abwicklungsspezialistin meint dazu: „Der Berater benötigt heute im Regelfall zwei- bis dreimal so viel Zeit, um zu einem Abschluss zu kommen, als vor der Finanzkrise. Hier können wir den Berater mit unserer EDV optimal unterstützen.“ Ballwein glaubt darüber hinaus, dass man bei FinanzAdmin selbst für ein mögliches Provisionsverbot gerüstet sei: „Wir arbeiten aktuell an Honorarberatungsmodellen. Wir berechnen bereits seit geraumer Zeit für Vermögensverwalter Honorare und senden ihre Honorarnoten auch an deren Kunden aus, erledigen den Einzug und führen die Provisionsabrechnung durch.“

Obwohl derzeit nur Mutmaßungen über ein mögliches Provisionsverbot angestellt werden können, stellt die FinanzAdmin-Chefin fest, dass das Thema von Seiten der Berater beträchtliches Interesse weckt. „Auch wenn aktuell noch nicht absehbar ist, ob und in welcher Weise ein Provisionsverbot kommen wird, werden wir entsprechende Honorarberatungsmodelle auf jeden Fall anbieten. Unsere EDV ist so weit, und bei dem einen oder anderen ist bereits heute ein Bedarf in diese Richtung festzustellen.“ Die Konzentration auf besonders effizient arbeitende Berater, die auch im aktuellen Umfeld noch Neugeschäft machen, könnte sich als geschickte Nischenstrategie erweisen – und wer die aktuelle Marktphase gut übersteht, muss sich für die Zeit der Normalisierung ohnedies keine Sorgen machen.

Über FinanzAdmin

Die FinanzAdmin Wertpapierdienstleistungen GmbH wurde im Jahr 2006 in Wien gegründet und ist seit Ende 2010 eine 100-prozentige Tochter der deutschen Fondskonzept Holding AG. Unter der Dachgesellschaft Fondskonzept Holding AG mit Sitz in Illertissen bei Ulm sind neben der Fondskonzept AG auch die auf Versicherungen spezialisierte Assekuranzkonzept Vermittlungs AG sowie die Sosnowski

Computersysteme GmbH angesiedelt. Zu den Kooperationspartnern zählt eine breite Palette von Gesellschaften und Fondsplattformen. Zum Stichtag 30. 6. 2012 nutzten mehr als 2.500 unabhängige Finanzberater, Banken, Versicherungen, Finanzvertriebe, Haftungsdächer und Vermögensverwalter die Dienstleistungen von Fondskonzept.

Kontakt: www.finanzadmin.at