

Portfolio-Optimierung als Schlüssel zu neuen Formen der Kundenansprache

MiFID Facts IV: Beratung

Beratung findet nicht nur am Point of Sale (PoS) statt. Die individuelle Information mit Analysen und Optimierungsvorschlägen zum Portfolio ist ein perfekter Gesprächseinstieg oder die ideale Zusatzinformation zum eigentlichen Kundentermin. Wir zeigen Ihnen zwei Beispiele zur Integration dieses Ansatzes in Ihren Beratungsprozess.

Neukunden gewinnen mit Portfolio Optimierung - Der n-tv Depot-Check bietet über die Möglichkeit zur kostenfreien Portfolio Optimierung auch in 2006 einen effizienten Ansatz zur Leadgenerierung. In Kooperation mit der comdirect bank AG lief die Aktion dieses Jahr vom 15.9.–31.10.2006. Mehr als 20.000 Privatanleger – eine Steigerung im Vergleich zum Vorjahr um 28% - bewiesen durch ihre Teilnahme, dass nach wie vor hohes Interesse am Thema Portfolio-Optimierung besteht. Das Thema ist für die Privatanleger sehr attraktiv, die sonst im Markt kaum eine Gelegenheit haben, eine kostenlose hochwertige Analyse ihres Depots zu erhalten. Für den Sponsor bietet sich ein hervorragendes Forum zur Kompetenzdemonstration.

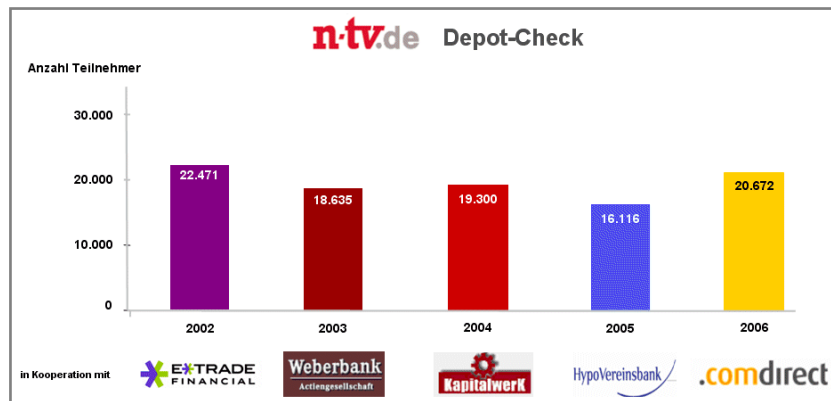


Abb.: Entwicklung der Teilnehmerzahlen des n-tv Depot-Checks

Ein großer Anteil der Teilnehmer (ca. 27%) wünscht im Nachgang einen persönlichen Kontakt zu einem Berater, um die Ergebnisse zu besprechen und sich umfassend beraten zu lassen. Die Prozesse von Analyse und Kontaktvorbereitung sind optimal abgestimmt. Der Berater hat die Möglichkeit durch die am PoS verfügbare invest solutions Software zur Portfolio Optimierung die Empfehlung an zusätzlichen individuellen Anforderungen des Interessenten auszurichten. **Die konsequente Fortführung und Vertiefung der individuellen Analyse ermöglicht den inhaltlich und technisch perfekt auf das Thema vorbereiteten Beratern überproportionale Abschlussquoten.**

Das durchschnittliche Depotvolumen der Teilnehmer beträgt 177.000 EUR. Durch den n-tv Depot-Check werden für die Berater außergewöhnlich wertvolle Leads generiert. Eine Analyse der Teil-

nehmerdepots zeigt, dass die beliebteste Aktie unangefochten die Deutsche Telekom ist, gefolgt von DaimlerChrysler, Allianz und Siemens. Immer größerer Beliebtheit erfreuen sich auch Zertifikate, die inzwischen in 7% der Depots enthalten sind. Gefragt nach der gewünschten Ausrichtung, verfolgen 73% der Teilnehmer eine chancenorientierte Strategie und 27% eine vorsichtige Strategie. Wir freuen uns über die zunehmende Beliebtheit des n-tv Depot-Checks und die erfolgreiche Kooperation mit n-tv und der comdirect bank AG. Ihr Ansprechpartner bei tetralog systems zum Thema n-tv Depot-Check ist Sven Jünger (sj@tetralog.de)

Bestandskunden aktivieren mit Portfolio Optimierung - Gemeinsam mit zentralen Bereichen der SEB BANK wurde Anfang September 2006 der SEB InvestmentCheck als integrierter Bestandteil des Beratungsprozesses im Private Banking gestartet. Seit Projektstart werden monatlich tausende von individuellen Depotoptimierungen auf der Basis von fundierten Researchergebnissen der SEB BANK vorgenommen und der dortigen Privatkundenberatung zeitnah zur Verfügung gestellt.

Die enge Verzahnung von Research-, IT- und Produktionseinheiten der SEB mit den bei tetralog verfügbaren Services ermöglichte die Etablierung eines standardisierten und effektiven Prozesses zur ganzheitlichen Unterstützung der Bankberater bei der Betreuung ihrer Kunden - stets aktuell und verfügbar.

Hierzu Tina Koch, Prokuristin bei der SEB Bank AG in Frankfurt und Projektverantwortliche für den SEB InvestmentCheck: "**Der InvestmentCheck der SEB BANK stellt ein wichtiges Differenzierungsmerkmal der Bank für Ihre Kunden dar und zeigt sowohl bei Bestandskunden als auch Neukunden nennenswerte Erfolge.** Mich freut es sehr, dass uns die Implementierung unter Einbeziehung der Bereiche IT, Maßnahmensteuerung und AssetStrategy erfolgreich gelungen ist und wir damit unseren Kunden einen Mehrwert bieten können. Dabei ist wesentlich, dass alle Bereiche reibungslos miteinander "zusammenspielen" und wir mit tetralog systems einen kompetenten und zuverlässigen Partner für die Depotoptimierung haben."

Ihr Ansprechpartner zum InvestmentCheck als integrierter Bestandteil des Beratungsprozesses ist Herbert Fessmann (hf@tetralog.de).

invest solutions GmbH und tetralog systems AG. invest solutions bietet nunmehr in der dritten Generation Software-Lösungen und Konzepte zur Anlageberatung von Privatkunden an. invest solutions ist eine Beteiligung der tetralog systems und der SCHUFA mit Sitz in München. Basierend auf Erkenntnissen zur Anlegerpsychologie am Max-Planck-Institut entwickelte das Team um Dr. Jonitz und Dr. Beck die Kompetenz im Bereich der risiko-adjustierten und depotorientierten Kundenberatung. Dr. Jonitz ist angesehener Referent auf nationalen und internationalen Fachtagungen. In Presse und Fernsehen konnte mit der Arbeit von Dr. Beck der Blick vom Einzeltitelrisiko zum Portfoliorisiko gelenkt werden; er gilt als Spezialist zum Thema Portfoliooptimierung.

Zahlreiche Banken und Beratungsorganisationen konnten bisher von den Dienstleistungen der invest solutions GmbH und der tetralog systems AG profitieren, neue Kunden gewinnen und bestehende Kunden besser an sich binden. Dazu gehören u.a. Bremer Landesbank, Deutsche Bank, HELABA, HypoVereinsbank, zahlreiche Sparkassen und Volksbanken, aber auch Unternehmen wie American Express, comdirect private finance, Jung DMS & Cie. und tecis sowie Horbach Wirtschaftsberatung.

tetralog systems AG
phone +49 (0)89 461 391-0
e-mail mifid@tetralog.de
www.tetralog.de

invest solutions GmbH
phone +49 (0)89 990 1998-0
e-mail mifid@investsolutions.info
www.investsolutions.info

Institut für Vermögensaufbau
(IVA) GmbH
phone +49 (0)89 461 391-70
e-mail mifid@institut-va.de
www.institut-va.de

Nymphenburger Str. 113
80636 München