

20 Mein Geld
JAHRE ANLEGERMAGAZIN

Mein Geld[®]

A N L E G E R M A G A Z I N

Nr. 1 | 2015
JANUAR | FEBRUAR
21. JAHRGANG

D: € 4,50 | A: € 5,10



WIRTSCHAFT INVESTMENTFONDS IMMOBILIEN VERSICHERUNGEN FONDS



BERATUNGSTECHNOLOGIE DER ZUKUNFT

Kundenorientiert, mit mehr Komfort und Zeitersparnis

SONDERDRUCK ZUR JANUAR/FEBRUAR AUSGABE 2015



Fürst Fugger Privatbank

BERATUNGSTECHNOLOGIE DER ZUKUNFT

FÜRST FUGGER Privatbank führt innovatives Beratungsmodul ein

Das neue FFPB Beratungsmodul vereinfacht die Beratung und macht sie für Berater und Kunden erlebbar. Das Bankhaus mit langer Tradition bietet Beratern professionelle Lösungen.

Regulierungsdruck, neue rechtliche Rahmenbedingungen und steigende Anforderungen bei der Beratungsdokumentation überfordern nicht nur Berater, sondern verunsichern auch vermehrt die Kunden. Diese zögern wichtige oder gar notwendige Anlageentscheidungen zu oft hinaus. Folgerichtig suchen Berater nach neuen Lösungen.

Eine einfache, umfassende und zugleich transparente Beratungslösung bietet die FÜRST FUGGER Privatbank (FFPB) ihren Partnern im FFPB Haftungsdach und in der NÜRNBERGER Investment Services GmbH (§ 34f GewO). Mit dem neuen FFPB Beratungsmodul, das bereits erfolgreich im Einsatz ist, setzt die FÜRST

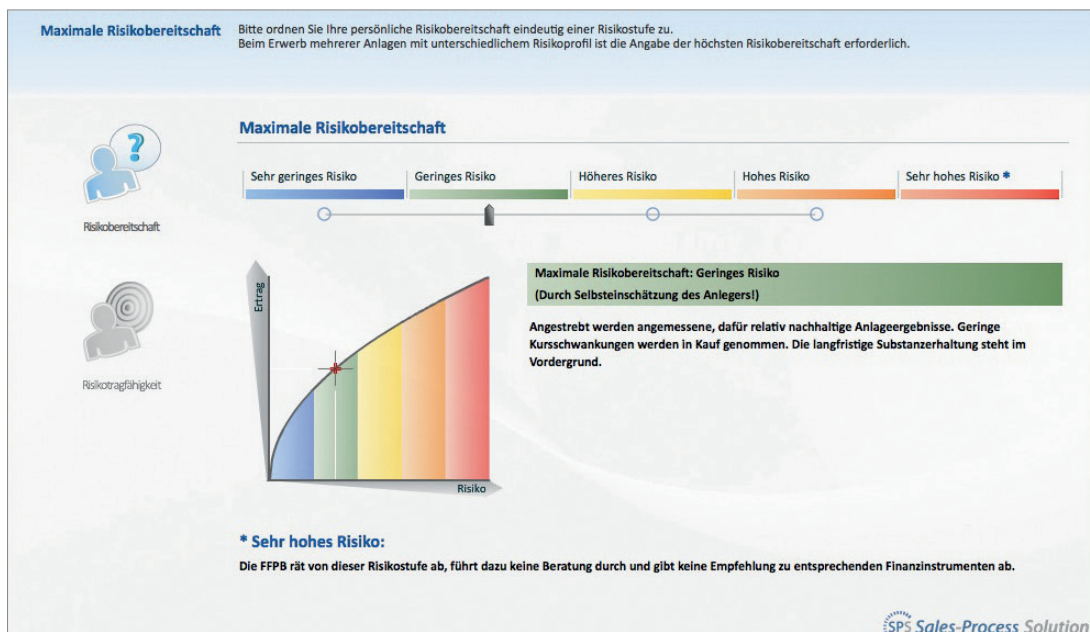
FUGGER Privatbank neue Maßstäbe.

Für die Neuentwicklung dieser modernen Beratungstechnologie hatte die FÜRST FUGGER Privatbank eine klare Zielsetzung. Das neue FFPB Beratungsmodul sollte nicht nur dem aktuellsten Stand der Technik entsprechen, sondern vor allem zukunftsfähig sein. Schnell merkte die Bank, dass dieses Ziel mit den am Markt vorhandenen Standardlösungen nicht gelingen konnte. Zugleich sollte das FFPB Beratungsmodul auch die jeweils individuellen Anforderungen für das FFPB Haftungsdach und die NÜRNBERGER Investment Services GmbH erfüllen. Unverzichtbar war daher die gemeinsame Zusammenarbeit mit Dienstleistungsunternehmen, die

bereits über ein langjähriges Know-how verfügen, wie die namhaften Qualitätsanbieter vwd group, BETAX-systems GmbH und Edisoft GmbH. „Mit diesem Schritt hat jeder unserer drei Partner sein fachliches Wissen und handwerkliches Können in die Projektentwicklung eingebracht“, so Björn Bambey, Produktmanager der FÜRST FUGGER Privatbank.

„Im Vordergrund steht eine für den Berater einfach und intuitiv zu bedienende Anwendung“, erklärt Björn Bambey. „Auf der einen Seite erleichtern wir dadurch unseren Partnern das Arbeiten im Tagesgeschäft, auf der anderen Seite dient der klar strukturierte Prozess mithilfe des neuen FFPB Beratungsmoduls“

Maximale Risikobereitschaft



Risikotragfähigkeit



duls der rechtssicheren und für Kunden transparenten Beratungsdokumentation.“ Erfolgreich umgesetzt hat dies die Bank durch die optisch sehr ansprechende Benutzeroberfläche. „Durch die interaktive Beratung mit dem FFPB Beratungsmodul inklusive der verschiedenen Werkzeuge profitieren unsere Partner und schaffen Kundenvertrauen“, ergänzt Björn Bambey.

Kundenberatung im Wertpapiergeschäft ist immer sehr individuell und persönlich. Damit Kundenwünsche bedarfsorientiert in der Beratung umgesetzt werden können, hat sich die FFPB viel Neues für die moderne Beratungstechnologie einfallen lassen.

Nach individueller Kundensituation können die Berater unter anderem für ihre Kunden die bereits mehrfach ausgezeichneten FFPB Strategien im Beratungsprozess auswählen, die sich als ganzheitliche, maßgeschneiderte Kerninvestition bewährt haben. Zusätzlichen Mehrwert bietet die FÜRST FUGGER Privatbank ihren Partnern mit der FFPB Fondsmasterliste. „Berater und Anleger

profitieren von der langjährigen Expertise unseres Hauses in der unabhängigen Zielfonds Auswahl. Unser Research identifiziert und selektiert die aussichtsreichen Zielfonds für alle wichtigen Anlageklassen inkl. spezieller Themenfonds“, lobt Björn Bambey. „Dabei schauen unsere Experten nicht nur nach den Chancen, sie durchleuchten die einzelnen Fonds auch im Hinblick auf potenzielle Risiken.“ Diese fachliche Zusatzleistung gibt Beratern der FFPB zusätzliche Sicherheit in der individuellen Produktauswahl. Zukunftsorientiert ist auch der dritte Beratungsansatz der FÜRST FUGGER Privatbank nach der Nobelpreis-gekrönten Markowitz-Theorie. „Mit der Portfolio-Optimierung erfüllen wir auch die Ansprüche der Berater, die z.B. für Kunden in besonderen Lebenssituationen die Depots analysieren und neu ausrichten möchten“, fügt Björn Bambey hinzu.

Die FÜRST FUGGER Privatbank vereint in der neuen Anwendung tagesaktuelle Marktdaten und wichtige Produktinformationen. Ein eigens für die FFPB entwickeltes Formularcenter für alle wesentlichen Plattformen verein-

facht die Antragserstellung.

FFPB Beratungsmodul auf einen Blick

Komfort und Zeitersparnis

- Einfache und intuitive Benutzerführung
- Ein zentrales Formularcenter mit Zugriff auf die Plattform-Formularwelt
- Nach Plattformen vorselektierte Provisionsdaten und Kosten der Investmentfonds
- „Schlagtexte“ für die Empfehlungsbegründung der FFPB Strategien
- Geprüfte Produktauswahl
- Effiziente Abwicklung durch automatische Erstellung der gesamten Beratungsdokumentation inkl. Antragsunterlagen

Service und Vertriebsunterstützung

- Schnelle Auskünfte durch eigene FFPB Hotline
- Persönliche Einweisung vor Ort durch die FFPB Regionaldirektoren
- Zusätzliches Schulungsangebot und Workshops durch die haus-eigene FFPB Akademie

Die FÜRST FUGGER Privatbank blickt auf eine lange Tradition zurück, gleichzeitig ist das neue FFPB Beratungsmodul eine der modernsten Beratungslösungen in Deutschland. Ist diese Kombination der Schlüssel für den Erfolg in der Anlageberatung?

Harald Fuchs, persönlich haftender Gesellschafter und Mitglied der Geschäftsleitung der FÜRST FUGGER Privatbank: Tradition schließt Innovation nicht aus. Die persönliche Anlageberatung ist und bleibt unser größtes Anliegen. Wie ein guter Handwerker benötigen auch erfolgreiche Berater solide Werkzeuge für das Kundengespräch, z.B. um wichtige Informationen verständlich und transparent darzustellen. Zusätzlich sparen die Berater mit dem Einsatz des FFPB Beratungsmoduls viel Zeit, unter anderem durch die automatisierte Antragserstellung. Diese neu gewonnene Zeit steht somit wieder für das Gespräch mit den Kunden zur Verfügung. Das FFPB Beratungsmodul ist der Schlüssel für unsere hochqualifizierten Berater, um erfolgreich am Markt tätig zu sein.

Welche Bedeutung spielen dabei die Anlagestrategien Ihres Hauses?

Harald Fuchs: In der Finanzkrise, speziell im Crash-Jahr 2008, wurden die extremen Unterschiede zwischen den vermögensverwaltenden Produkten der einzelnen Anbieter offensichtlich. Wir haben schon in der Vergangenheit nie das Risiko am Markt aus den Augen verloren und konnten gerade in dieser Zeit mit gut strukturierten Produkten bei Beratern und Kunden punkten. Mehrere unabhängige Ratings bestätigen seit Jahren die hohe Qualität unserer Anlagestrategien, mit denen wir auch in Zukunft unseren Partnern Produkte zur Verfügung stellen, mit denen sie die Kunden begeistern können. Dabei bieten wir für jeden Kundenwunsch die richtige Strategie.

Mit der vwd group, BETAX-systems und Edisoft konnten Sie gleich drei

IT-Dienstleister für die Entwicklung des neuen FFPB Beratungsmoduls gewinnen. Welche Strategie verbirgt sich dahinter?

Harald Fuchs: Besonders wichtig ist uns die Zukunftsfähigkeit der neuen elektronischen Beratungslösung. Angesichts ständig wechselnder Rahmenbedingungen in der Anlageberatung haben wir viel Wert auf Unternehmen gelegt, die seit mehreren Jahren Marktführer in diesem Bereich sind und auch neue Anforderungen in Zukunft schnell für uns umsetzen können. Gleichzeitig konnten wir nur auf diesem Weg eine hochwertige Individuallösung für unser Haus entwickeln, die für jeden unserer Partner sehr gut einsetzbar ist.



Welche Bedeutung hat das Internet für Ihr Institut und welche Ziele haben Sie für das neue Jahr?

Harald Fuchs: Das Internet als Informationsmedium ist in der heutigen Zeit nicht mehr wegzudenken. Das neue FFPB Beratungsmodul ist bereits internetbasiert und nützliche Tools zur Kundeninformation und Kundengewinnung wollen wir bereits im Laufe des Jahres 2015 exklusiv für unsere Partner neu einführen. Gleichzeitig verfolgen wir auch das Zukunftsthema elektronische

Signatur. Sobald klare Branchenstandards vorliegen, werden wir diese in unserer Beratungslösung umsetzen. Für uns unersetzbar bleibt aber das Gespräch zwischen Kunde und Berater.

Welchen Trend sehen Sie für das Jahr 2015 in der Anlageberatung? Und wie können Ihre Partner weiter erfolgreich am Markt agieren?

Harald Fuchs: Die Herausforderung im Jahr 2015 wird darin bestehen, über eine ausgeklügelte Asset-Klassen-Struktur die Chancen einzelner Märkte für die Anleger wahrzunehmen und angesichts hoher Bewertung einzelner Bereiche die vorhandenen Risiken aktiv zu managen. Den Trend sehen wir ganz klar weiter im Bereich der eigenen vermögensverwaltenden Produkte, die seit Jahren durch ausgezeichnete Leistungen bei verschiedenen Banken- und Produktratings punkten. Wir bieten unseren Partnern über unsere hauseigene FFPB Akademie ein monatliches Markt- und Produkt-Update und gleichzeitig den direkten Austausch mit unseren Fondsmanagern. Diesen bislang einzigartigen Service schätzen unsere Partner sehr, da sie die Informationen direkt in aktuelle Kundengespräche einfließen lassen können. Zusätzlich unterstützen wir unsere Partner durch eine bundesweite Roadshow im März mit aktuellen Themen und Workshops. Das gemeinsame Gespräch mit unseren Vertriebspartnern gehört zur erfolgreichen Philosophie unseres Hauses.

