

Risikoprofil

Entscheidungskriterium: Individuelle Risikotoleranz

In Zeiten wie heute zeigt sich deutlich, ob Kunde und Berater die gleiche Sprache gesprochen haben, wenn es um das Risiko bei einer Anlageentscheidung ging. Rund ein Jahr nach der Einführung von MiFID ist dieser Aspekt doppelt interessant.

„Viele Berater haben Angst, mit ihren Kunden über Risiken zu sprechen. Daher wird ein solches Gespräch eher vermieden, statt zu lernen, mit Risiken gut umzugehen“, erklärt die Psychologin und Finanz-Coach **Monika Müller**, die im September in Wiesbaden einen Workshop zum Thema „Risikobereitschaft“ veranstaltete.

Doch gerade, wenn laut einer aktuellen Einschätzung ein Großteil der Finanzexperten davon ausgeht, dass Banken künftig hauptsächlich mit Altersvorsorge und Wertpapiergeschäften ihr Geld verdienen, braucht es für eine passgenaue Beratung Klarheit in Sachen Risiko.

„Es gehört zur Qualitätssicherung des Beratungsprozesses, eine genaue Risikoeinschätzung zu haben, denn wenn Berater und Kunde sich hier nicht verstehen, kann es zu Imageverlusten führen oder noch gravierendere Folgen haben“, betont **Geoff Davey**, erfahrener Financial Planner und Mitgründer der australischen **FinaMetrica Pty**, die ein bereits in anderen Ländern sehr erfolgreiches Personal-Financial-Risk-Profiling-System entworfen hat.

Finanzberatung ohne zuverlässiges Risikoprofil ist in etwa so, wie wenn man für einen anderen Schuhe kaufen möchte, sich aber nur aufs grobe Augenmaß verlässt, lautete ein prägnanter Vergleich. Doch was tun die beratenden Banken und was tun die

Kunden selbst dafür, dass sie Klarheit bezüglich ihres Risikoprofils erlangen?

Sicherheit statt Absicherung

In den vergangenen Jahren scheint der Weg auf Bankenseite zunehmend in Richtung Absicherung zu zeigen. Immer längere Disclaimer oder Profile Sheets von mehr als 20 Seiten, wie in den USA, dienen eher dem eigenen Schutz und nicht dazu, Wissen zur die Einstellung des Kunden zu erhalten.

In einer Luxemburger Bank sind Profile Sheets derzeit sieben, in Deutschland ein bis zwei Seiten lang. Dabei stellt sich die Frage, ab wann sich der Kunde wie in einem Verhör vorkommt. Außerdem versteht er oft nicht, was die in Fachtermini geschriebenen Fragen tatsächlich bedeuten. Daher ist es notwendig, die Fragebögen in eine klare Sprache zu übersetzen. Da steht dann als Erklärung zur höchsten Risikostufe beispielsweise, dass der Kunde im schlimmsten Fall sein angelegtes Vermögen ganz verlieren kann.

Doch wie soll man nun mit den Antworten aus den neuen Fragebögen umgehen? Die Wünsche der Berater ähneln den bereits vor einem Jahr häufig im Markt gehörten: Positiv wäre es, wenn den ermittelten Risikogruppen eine entsprechende Produktaufgliederung gegenüberstünde. Dabei sei es nicht hilfreich, wenn manche Produkt-

anbieter etwa aus Vorsicht ihre Fonds fast sämtlich in die Gruppe „hochriskant und langer Anlagezeitraum empfohlen“ einstufen, so die Kritik.

Ebenfalls bereits vor In-Kraft-Treten der MiFID im November 2007 wurde häufig die Flut von Formalitäten beklagt, mit der in der Kundenberatung zu kämpfen sei. Das ist ein Punkt, der sich bis heute nicht geändert zu haben scheint – und so klang beim Workshop heraus, dass der eine oder andere Bogen im Alltagsgeschäft möglicherweise vernachlässigt werde. Doch genau hier will das Risk Profile von FinaMetrica ansetzen: Die interessant zusammengestellten, sich selbst erklärenden Fragen kann der Kunde entweder online daheim oder bei seinem Berater vor Ort in etwa 15 Minuten beantworten.

Danach wird ein Ergebnis geliefert, das die Risikogruppe nennt und beschreibt sowie – auf dieser Grundlage – abweichende Ergebnisse gegenüber der repräsentativen Befragungsgruppe aufzeigt. So wird innerhalb vergleichbar kurzer Zeit eine gute Grundlage für die weitere Finanzplanung geschaffen, was dem Kunden wie der Bank zugute kommt.

Laut Davey nutzen führende Berater und Banken aus derzeit zehn Ländern (darunter Großbritannien, den USA, Australien oder Finnland) FinaMetrica. Es seien bereits rund eine Viertelmillion Risk Profiles erstellt worden. In verschiedenen Modellen könne das System beispielsweise auf der Homepage der Bank eingebunden und so den Kunden zugänglich gemacht werden oder es werde im Intranet implementiert.

System wirkt kommunikationsfördernd

„Das Ergebnis des Financial-Risk-Profile-Systems bringt Kunden und Berater ins Gespräch und eröffnet die Chance, wirklich maßgeschneiderte Anlageempfehlungen auszusprechen“, betont

Finanzpsychologin Müller. Ist der Umgang mit Risiko nämlich nur vage, trafen auch die Beratung und die Anlageentscheidung nicht das Ziel.

„Häufig ist die Diversifikation dann zu gering, es wird zu viel oder zu wenig Risiko eingegangen, irrational-emotionale Entscheidungen getroffen oder die unterschiedliche Risikotoleranz innerhalb einer Lebensgemeinschaft nicht beachtet. Das führt zu Unzufriedenheit. Indem jedoch der einzelne Kunde oder jeder Partner die 25 Fragen des FinaMetrica-Systems beantwortet, wird ohne Beeinflussung und Emotionen Klarheit hergestellt und teilweise erstmals offen über die Risikobereitschaft gesprochen“, berichtet Müller von der Erfahrung bisheriger Anwender.

Diese Risikotoleranz verändere sich mit dem Alter etwas oder auf Grund

einschneidender Lebenssituationen. „So sollte die Einschätzung alle zwei bis drei Jahre überprüft werden oder dann, wenn man von so einer Veränderung im Leben des Kunden erfährt“, rät Davey.

Spätfolgen vermeiden

Interessant ist auch, dass sich Teilnehmer einer Studie in realen Entscheidungssituationen, in denen es um Lotteriespiele mit realen Gewinn- wie Verlustmöglichkeit ging, ähnlich verhalten haben, wie es ihre Antworten in dem Fragebogen zur Finanzberatung vermuten ließen. Der Vergleich zwischen realem Verhalten und hypothetischen Antworten verdeutliche die Vorhersagekraft geeigneter Fragesysteme. „Unser System ist nach wissenschaftli-

chen Kriterien aufgebaut und umfangreich getestet worden. So erreichen wir eine hohe Validität, Zuverlässigkeit und Genauigkeit der Risikotoleranz-Einstufung“, betont Davey. Anhand der ausgewiesenen abweichenden Antworten lasse sich auch ein möglicher innere Zielkonflikt des Kunden erkennen, der dann berücksichtigt beziehungsweise geklärt werden könne und ungewünschte Spätfolgen vermeide.

Susanne Kunert

FAZIT + + + + +
Eine präzise Risikotoleranz-Einstufung anhand eines geeigneten Fragenkatalogs kann nicht nur das MiFID-Thema abdecken, sondern gleichzeitig Zeit sparen und die Kundenbeziehung durch eine deutlich passgenauere Beratungsmöglichkeit nachhaltig stärken.


cellent finance solutions AG

Lösungen aus der SMARAGD Produkt-Familie sind bei rund 750 Finanzinstituten in mehr als 40 Ländern im Einsatz.

Finanzkriminalität

kennt viele Wege und keine Grenzen



Die Bekämpfung der Finanzkriminalität steht weltweit im Fokus – ist Ihr Institut vor den Konsequenzen geschützt?

Die marktführende Softwarelösung der SMARAGD Produkt-Familie unterstützt Sie bei der **konzernweiten Gefährdungsanalyse** sowie bei der **Überwachung von Finanzkriminalität**.

■ Risiko-/Gefährdungsanalyse ■ Geldwäsche ■ Embargo/Sanktionen	■ Terrorismusfinanzierung ■ Wertpapier-Insiderhandel ■ Finanzbetrug
--	---

Kontakt: Cellent Finance Solutions AG · Calwer Straße 33 · D-70173 Stuttgart / Germany
Tel. +49 (0) 711 222992-900 · Fax +49 (0) 711 222992-999 · info@cellent-fs.de · www.cellent-fs.de