

Risikoprofiling mit Anlegern



Wettbewerbsvorteil für den Finanzberater

FCM Finanz Service GmbH
Monika Müller

1. Warum sollte ich mein **Beratungsmodell** ändern?
2. Was ist **Risikoprofiling**?
3. Was ist der **Nutzen** von Risikoprofiling?
4. Wie wird finanzielle Risikobereitschaft **richtig gemessen**?
5. Wie geht es **weiter**?

1. WARUM SOLLTE ICH MEIN BERATUNGSMODELL ÄNDERN?



„Die Kernaufgabe eines Beraters ist es, **seinen Kunden** in die Lage zu versetzen, **selbst** die bestmögliche **Entscheidung** zu treffen.“

(Quelle: Der Mensch Risiko oder Chance? Müller, M. in Eller/Gruber/Reif „Handbuch Operationelle Risiken“, Oktober 2002)

Warum?

- Für die meisten Kunden ist die **Finanzwelt** noch immer **fremd** und **intransparent**
- Die Beratung erfolgt **produktzentriert**
- Digitalisierung und **Margenverfall** verändern die Geschäftsmodelle von Banken und freien Finanzberatern

Gutes Risikoprofiling:

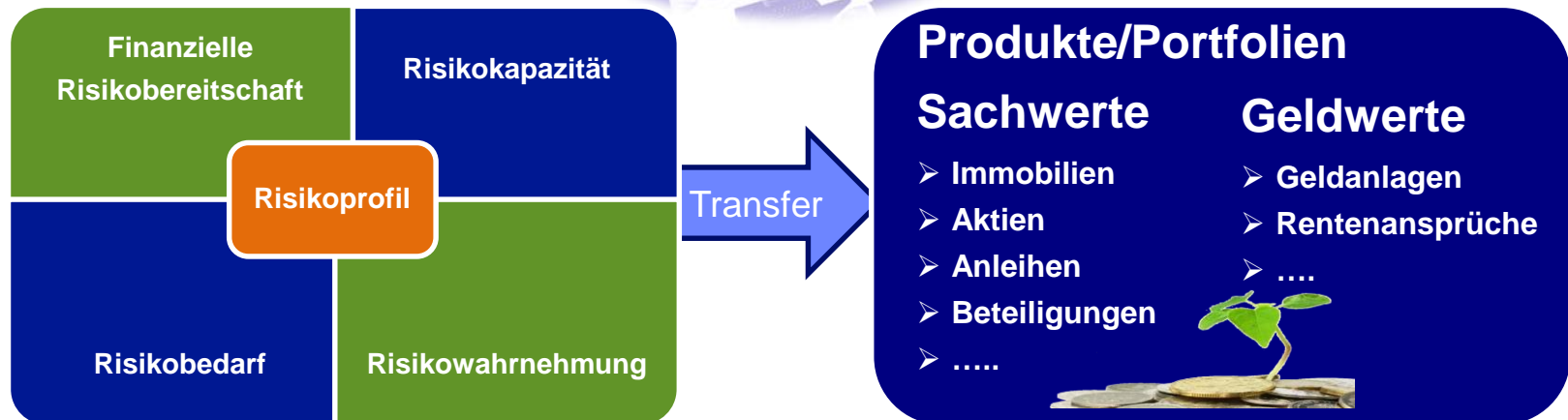
- Gutes Risikoprofiling bringt mehr **Transparenz** und **Sicherheit** in die Beratung
- Gutes Risikoprofiling bindet den Kunden **aktiv** in die Entscheidung mit ein
- Diese Form der Beratung baut auf **Persönlichkeit** und auf die Beziehung zwischen Berater und Kunde
- Der Kunde fühlt sich von Anfang bis Ende im **Fokus**

„ Finanzpersönlichkeit“

- erfassen
- verstehen

Kapitalmarkt

- entwickeln
- umsetzen



2. WAS IST RISIKOPROFILING?

Risikoprofiling ist ein Prozess

- in dem die Risikobereitschaft gemessen,
- die Risikokapazität und
- das benötigte Risiko berechnet,
- und anschließend im Gespräch mit dem Kunden unter Berücksichtigung der Risikowahrnehmung des Kunden die bestmögliche Lösung für die Veranlagung seines Geldes gefunden wird.“

(Monika Müller, 2017)

Die 4 Faktoren eines Risikoprofilings

finanzpsychologisch

finanzmathematisch

Risikobereitschaft

= Ausmaß, in dem eine Person negative Konsequenzen (Verluste) in Kauf nimmt, um ein angenehmes Ergebnis (Gewinne) zu erreichen

Risikokapazität

= Höhe des Vermögens, das der Kunde riskieren kann, ohne seine notwendige Liquidität zu gefährden

Risikoprofil

Risikobedarf

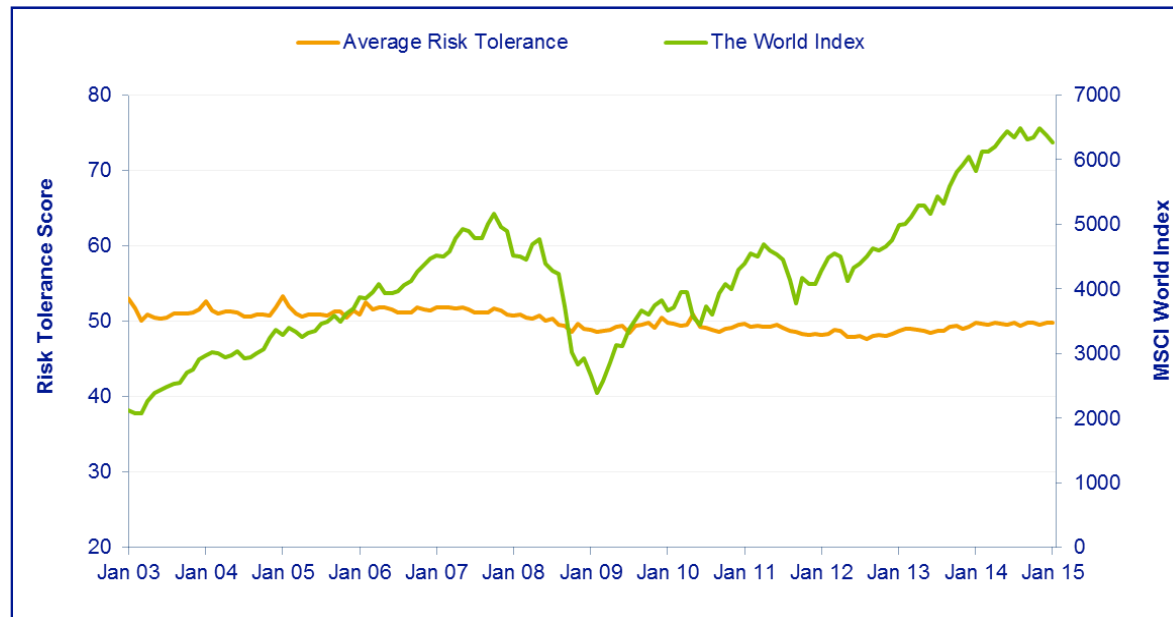
= Höhe des Risikos, das notwendig und sinnvoll ist, um die gesteckten Ziele zu erreichen

Risikowahrnehmung

= Wahrnehmung und Bewertung von finanziellen Risiken (z.B. bei Marktschwankungen, im Portfolio, etc.)

Ausgangspunkt Risikobereitschaft

→ ist ein **relativ stabiles Persönlichkeitsmerkmal** – auch in wirtschaftlichen Krisen:



Quelle: www.riskprofiling.com

→ und daher die Basis für den Aufbau einer ganzheitlichen **Finanzstrategie**

Risikowahrnehmung

→ kann sich leicht verändern (durch Nachrichten, Bekannte...)

Anlageprodukte unter der Lupe

Wer kauft heute noch Staatsanleihen?

PREMIUM Aktien, Anleihen, Fonds

Die Anlagetipps der Woche



BÖRSEN ASIEN

Trump schürt Protektionismus-Angst in Asien

Finanzprodukte

Rohstoffanlagen werden immer beliebter

Ölpreis-Crash

Angst vor der Kettenreaktion

IMMOBILIEN

Warum Sie jetzt noch kaufen sollten

3. WAS IST DER NUTZEN VON RISIKOPROFILING?

Für Kunden...

- erhalten eine **objektive** Einschätzung ihrer finanziellen Risikobereitschaft
- gewinnen **Orientierung**
- haben eine **Entscheidungsbasis**, der sie **vertrauen**
- halten das **Steuer in die Hand**
- fühlen sich **verstanden**
- erleben diese Entscheidung als ihre **eigene Entscheidung**
- **übernehmen Verantwortung**

Für Sie als Berater...

- arbeiten **wissenschaftlich fundiert** und sind auf dem Stand der Forschung
- bieten die Grundlage für eine **gemeinsame verbindende „Sprache“**
- **können die Erwartungen** des Kunden besser managen
- Erhöhen die **Zufriedenheit** mit der Beratung und dem Ergebnis
- **haben ein Alleinstellungsmerkmal**

Gute Kommunikation - Erlebnisse - Beziehungen

4. WIE WIRD FINANZIELLE RISIKOBEREITSCHAFT RICHTIG GEMESSEN?



Die finanzielle Risikobereitschaft

...ist das Ausmaß, in dem eine Person negative Konsequenzen (Verluste) in Kauf nimmt, um ein angenehmes Ergebnis (Gewinne) zu erreichen.

Quelle: ISO 22222 Personal Financial Planning Standards

Kriterien für ein geeignetes Verfahren

- Unabhängiger Anbieter
- Das Verfahren erfüllt alle wissenschaftlichen Kriterien eines psychometrischen Tests:
 - **Objektivität** (Unabhängigkeit des Testergebnisses von Testleiter, Testauswerter und Testinterpret)
 - **Reliabilität** (Der Test misst das, was er misst, zuverlässig)
 - **Validität** (Der Test misst das, was er messen soll)
- Dokumentiertes Handbuch
- Benutzerfreundlich, verständlich, sachlich



Darüber hinaus sollten...

- **Widersprüche** im Antwortverhalten der Kunden und Empfehlungen aufgedeckt werden und Empfehlungen gegeben werden, wie damit umzugehen ist.
- Ehepartner den Test separat voneinander ausfüllen, und **unterstützt** werden, wie sie mit den **Unterschieden umgehen** können.
- die empfohlene **Anlagestrategie** für den Kunden **nachvollziehbar** sein.

5. WIE GEHT ES WEITER?

FinaMetrica bietet Ihnen eine Lösung an:



Nehmen Sie am Webinar teil:



[Hier](#) können Sie sich anmelden!

- **Müller, Monika: Risikoprofile von Anlegern treffend analysieren (HANSAWelt 2/2016)**
- **Resnik Paul: Profil gesucht (FONDS professionell 2/2015)**
- **Habschick, Marco & Stiegeler, Arndt: Risikoprofiling von Anlegern (diebank 6.2015)**

Vielen Dank für Ihr Interesse!

FCM Finanz Service GmbH



Monika Müller
0049 (0)611 204 9986
office@fcm-service.de
www.fcm-service.de