

Risikoprofiling mit Anlegern



Wettbewerbsvorteil für den Finanzberater

FCM Finanz Service GmbH
Volker Weyrich und Jennifer Siebrands

Diese Fragen beantwortet das Dokument:

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** - gleichzeitig haben sie **steigende Ansprüche**
- Die Beratung erfolgt **produktzentriert**
- FinTech Anwendungen und **Digitalisierung** bedeuten starke Konkurrenz und **Margenverfall**

Gutes Risikoprofiling:

- Mehr **Transparenz** und Sicherheit in der Beratung bindet den Kunden **aktiv** in die Entscheidung 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**
- Gutes Risikoprofiling stellt ein **Alleinstellungsmerkmal** dar

Die „**Finanzpersönlichkeit**“ des Kunden im **Kapitalmarkt** abbilden:

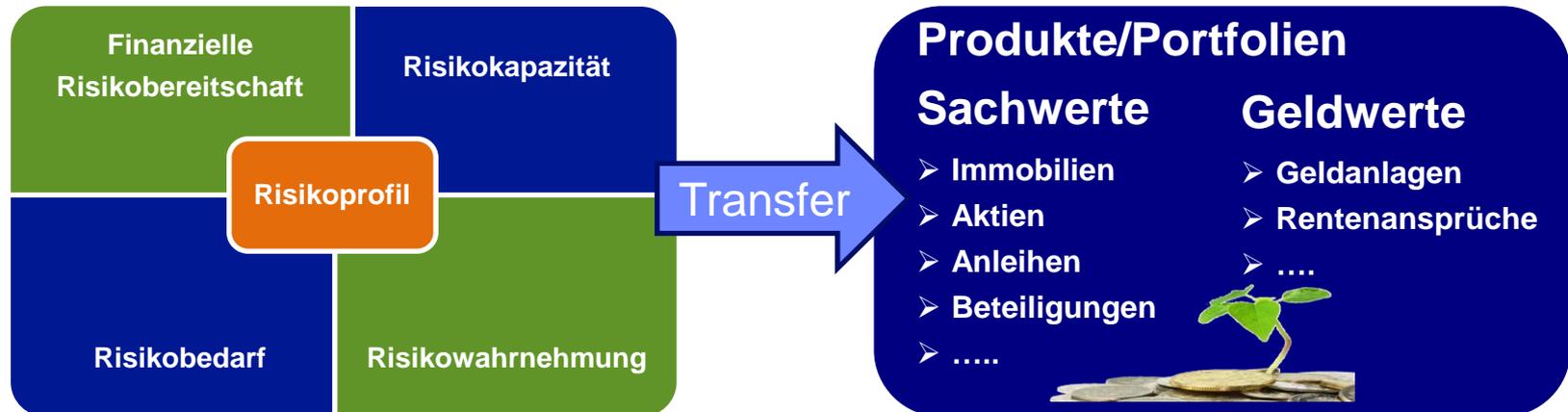
Persönlichkeit

- erfassen
- verstehen



Lösungen

- entwickeln
- umsetzen



2. WAS IST RISIKOPROFILING?

Risikoprofilung ist ein Prozess:

- bei 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

Risikobereitschaft

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

finanzmathematisch

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

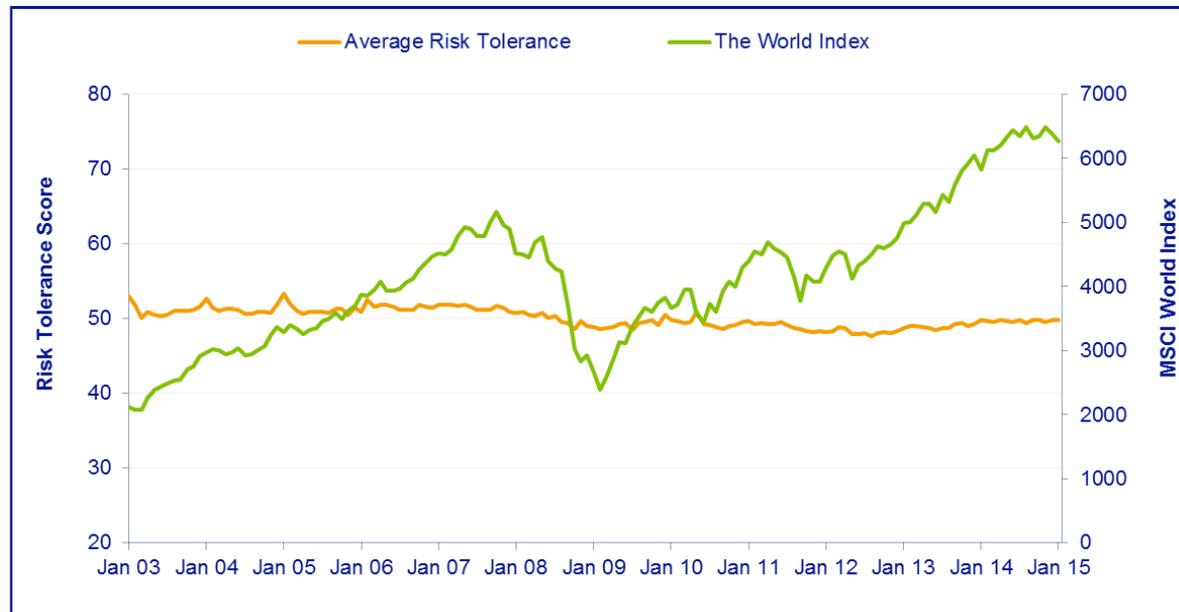
Risikowahrnehmung

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

Ausgangspunkt Risikobereitschaft

→ ist ein **relativ stabiles Persönlichkeitsmerkmal** (Wie viel Verlust bin ich bereit vorübergehend auszuhalten, um (mehr) zu gewinnen?)

→ auch in wirtschaftlichen Krisen:



Quelle: www.riskprofiling.com

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

Risikowahrnehmung beeinflusst und

...kann sich leicht verändern durch
Medienberichte, Nachrichten, ein Gespräch mit
Freunden... und ist so volatil wie der Markt

BÖRSEN ASIEN

Trump schürt
Protektionismus-Angst in Asien

Ölpreis-Crash

Angst vor der Kettenreaktion

Finanzprodukte

Rohstoffanlagen werden immer
beliebter

Anlageprodukte unter der Lupe

Wer kauft heute noch
Staatsanleihen?

PREMIUM Aktien, Anleihen, Fonds

Die Anlagetipps der Woche

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 aufgedeckt 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: Entspannt über Geld und Risiko sprechen***
- ***Resnik Paul: Profil gesucht (FONDS professionell 2/2015)***
- ***Müller, Monika & Everling, Oliver (Hrsg.): Risikoprofiling mit Anlegern (Bank-Verlag, 2018)***

Vielen Dank für Ihr Interesse!

FCM Finanz Service GmbH



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