

Berufsqualifikation im Dienste der Beraterqualität

Die IAF Interessengemeinschaft Ausbildung im Finanzbereich lanciert zusammen mit dem IfFP Institut für Finanzplanung, Wettingen, die neue Berufsqualifikation "dipl. Finanzberater - Fachmann/frau für Vermögen, Vorsorge und Finanzierung". Der Pilotkurs beginnt Anfang 2003. Angesprochen sind Kundenberaterinnen und Kundenberater von Banken, Versicherungen und unabhängigen Finanzdienstleistern jeden Alters, insbesondere auch erfahrene Berufsleute.

30 Tage berufsbegleitend

Ziel ist es, mit einer rund 30-tägigen berufsbegleitenden Ausbildung in der Finanzberatung der mittelständischen Haushalte den notwendigen Qualitätsstandard zu sichern. Damit soll in der Schweizer Finanzbranche die Beratungssicherheit und die Vermeidung von Beratungsfehlern durchgesetzt werden. Zusammen mit der anspruchsvolleren Finanzplaner-Ausbildung verfügt die Schweizer Finanzbranche damit über ein komplettes Qualitätssicherungssystem für die Beratungsbedürfnisse auf allen Ebenen der Finanzberatung. Das neue Diplom soll namentlich den gegenwärtigen und zukünftigen gesetzlichen Bewilligungsvorschriften für den Vertrieb von Fonds und Lebensversicherungen genügen.

Von AWD bis Zürich

An der Entwicklung der Berufsqualifikation sind derzeit die folgenden Unternehmen beteiligt: AIG Private Bank, AWD, Bâloise Bank SoBa, Bank Sarasin, Generali, JML, MS MaklerService, Pax, Zürich.

DAB bank
die bank sind sie

Kundenportrait Patrick Liebi & Partner Wettingen (www.patrickliebi.ch)

Vorsorge- und Finanzplanungszentrum für den breiten Mittelstand



Patrick Liebi, 40, Margrith Hotz, 50, Robert Scherzinger, 46 (von rechts nach links im Bild) sowie Anna M. Bettelini, 40, und Anita Liebi, 41, bilden ein Team mit klaren Zielen: Sie wollen mit ihrem Vorsorge- und Finanzplanungszentrum in Wettingen dem breiten Mittelstand mittels den State-of-the-art-Erkenntnissen der Finanzplanungslehre aus einer Hand zur bestmöglichen Vorsorgeplanung und Eigenheimfinanzierung verhelfen. Und haben Erfolg damit: "Dank der Mund-zu-Mund-Propaganda und meiner Tätigkeit als

Publizist und Finanzplanungsdozent am Institute of Leadership, am KV Zug vertrauen immer mehr Kundinnen und Kunden auf unsere Dienstleistungen", sagt Patrick Liebi. Einer seiner wichtigen Partner ist die Direkt Anlage Bank Schweiz.

Viele Berufstätige oder Selbständige haben beispielsweise ein erwartetes Alterskapital der beruflichen Vorsorge BVG von 0,4 bis 1,5 Millionen Franken, ein ansehnliches Dritte-Säule-Guthaben, so um die 100'000 Franken auf dem Bankkonto und allenfalls noch ein Eigenheim. Das sind Leute, die von einer professionellen Finanzplanung im Vergleich zum Laisser-faire stark profitieren. Und gleichwohl sind sie mit ihrem vernachlässigbaren oder nicht vorhandenen steuerbaren Vermögen für das gehobene Private Banking der Vermögensverwaltungsinstitute uninteressant. "Solche Kunden sind bei uns hochwillkommen. Wir bieten ihnen einen persönlichen Service unter Einsatz unseres Finanzplanungs-Wissens, unserer Erfahrung und der neusten technologischen Hilfsmittel", betont der eidg. dipl. Finanzplanungsexperte.

Honorar mit Verrechnung

Patrick Liebi und seine Partner bieten den Kunden das faire Entschädigungsmodell "Honorar mit Verrechnung": Für die Beratung wird ein branchenübliches Honorar in Rechnung gestellt. Kommt es dann im Rahmen der Ausführung des Finanzplans zum Kauf von Finanzprodukten, werden die Provisionen mit dem Honorar verrechnet.

"Auf einen Partner wie die Direkt Anlage Schweiz gewartet"

"Die Direkt Anlage Bank Schweiz ist ein Partner, auf den wir lange gewartet haben: Wir können alle Fonds und Wertschriften zu interessanten Konditionen über eine einzige Plattform abwickeln. Das erleichtert uns die Administration und beeindruckt unsere Kunden", umschreibt Patrick Liebi die erfolgreiche Zusammenarbeit mit der Direkt Anlage Bank Schweiz.

Liebe Leserin Lieber Leser

Der DAB bank Konzern erreicht 2003 die Gewinnschwelle. Und die Direkt Anlage Bank Schweiz ist auf Kurs. Das sind die Schlüsselbotschaften unseres Geschäftsführers Christoph Bigger im "DAB Schweiz News"-Gespräch nebenan. Dass wir in der Schweiz eine erfreuliche Entwicklung verzeichnen, verdanken wir Ihnen, liebe Kundinnen und Kunden. Es ist Ihr Vertrauen in unsere junge Bank, das uns jeden Tag in der Überzeugung bestärkt, auf dem richtigen Weg zu sein. Dazu kommen Ihre wertvollen Anregungen, die uns immer wieder Ideen zur Weiterentwicklung unserer Plattform geben. Wenn wir so weitermachen, erreichen wir das, was wir gemeinsam anstreben: Ihren Beratungskunden den bestmöglichen Service zu bieten, damit sie jederzeit umfassend zufrieden sind.

Ihr
Direkt Anlage Bank Schweiz-Team

Das ist die Direkt Anlage Bank Schweiz

Die Direkt Anlage Bank (Schweiz) AG wurde Ende November 2000 als Tochtergesellschaft des DAB bank Konzern, München, gegründet. Sie verfügt seit Januar 2001 über eine Schweizer Banklizenz. Die DAB bank nahm 1994 als erster deutscher Full Service Direct Broker die Tätigkeit auf. Heute operiert die Gruppe neben Deutschland und der Schweiz mit lokalen Einheiten in Frankreich, Grossbritannien, Spanien, Österreich und betreut rund 565'000 Kundendepots. Mit verwalteten Kundenvermögen von rund 11 Mrd. Euro ist die DAB Europas grösster Full Service Direct Broker. Die Aktien der DAB bank sind am Neuen Markt der deutschen Börse notiert.

DAB bank
die bank sind sie

"Direkt Anlage Bank Schweiz ist mit Finanzdienstleistern in einer Win-win-Situation"



Der Schweizer Christoph Bigger, 43, ist im DAB bank Konzern ein vielbeschäftigter Mann: Er muss die französische Tochtergesellschaft Selftrade in den Konzern integrieren. Und bei der Direkt Anlage Bank Schweiz ist er als Geschäftsführer für Marketing und Kundenbetreuung verantwortlich. Für die vielfältigen Herausforderungen hat er in Positionen bei der CS Gruppe und einem Unternehmen für die Abwicklung und Verwahrung von Wertpapieren die notwendigen Erfahrungen gesammelt. Im Gespräch mit "DAB Schweiz News" strahlt er Zuversicht aus.

Christoph Bigger, welches sind die Aussichten der DAB bank?

Christoph Bigger: Die DAB bank hat im schwierigen Marktumfeld des zweiten Quartals 2002 die Zahl der Depots gruppenweit um 7'221 auf 565'919 Kundendepots gesteigert. Das Depot- und Einlagenvolumen belief sich am 30. Juni 2002 auf 10,93 Mrd. Euro. Das belegt: Wir sind auf dem richtigen Weg, unser Break even-Ziel 2003 unabhängig von der Entwicklung der Finanzmärkte zu realisieren. Mit der besten europäischen Aufstellung in sechs Ländern und einer schlanken Organisation werden wir aktiv an der laufenden europaweiten Konsolidierung unserer Branche teilnehmen.

Weshalb schätzen Sie die DAB bank so widerstandsfähig ein?

Christoph Bigger: In dieser langanhaltenden Baisse konkurrenzfähig zu überleben und allenfalls sogar Gewinne zu erzielen, bedeutet: Überkapazitäten rigoros abbauen, interne und externe Kosten kappen, Aktivitäten ausserhalb der Kernkompetenzen auslagern, innovative Produkte und Dienstleistungen zu fairen Konditionen bieten, die Kunden zuvorkommend betreuen. An all dem arbeiten wir seit langer Zeit systematisch und kompromisslos. Deshalb gelang es uns, die Gewinnschwelle deutlich abzusenken. Mit Fug und Recht kann ich deshalb sagen: Wir haben einen langen Atem.

Wie steht es in der Schweiz?

Christoph Bigger: Die Direkt Anlage Bank Schweiz entwickelt sich im Rahmen des vorgezeichneten Weges. Dies, obwohl der ursprüngliche Businessplan die jüngsten Dämpfer der Finanzmärkte und der Wirtschaft zugegebenermassen nicht im nun eingetroffenen Ausmass vorausgesehen hat. Dafür hat sich die Strategie des Instituts mit eigener Schweizer Banklizenz bewährt: Die Konzentration auf das Geschäft mit den Finanzdienstleistern zahlt sich voll aus.

Was freut Sie besonders?

Christoph Bigger: Die von uns betreuten Vermögensverwalter geben uns dauernd Anregungen, wo wir allenfalls noch ein wenig zulegen könnten. Der offene Dialog mit den Kunden ermöglicht uns, das Angebot laufend zu verbessern. Deshalb befinden wir uns mit den Finanzdienstleistern, die unsere Plattform nutzen, in einer klassischen Win-win-Situation.