

PRAXIS

## Fonds einfach verwalten mit VermögenPlus

Union Investment hat eine Vermögensverwaltung für Fonds entwickelt, die sich an die gehobenen Kunden der bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken richtet. Zwei Pilotbanken berichten, wie sich „VermögenPlus“ bei ihnen bewährt hat.

*Zusammengestellt von Florian Christner, Redaktion „Profil“*

*Foto: picture alliance/Boris Roessler/dpa*



### „Die Klickstrecke ist einfach und effizient“

Jürgen Halbig, Bereichsleiter Individualkundenberatung bei der Volksbank Raiffeisenbank Rhön-Grabfeld:

*„Die Einführung von VermögenPlus war für unser Haus eine strategische Entscheidung. Wir erhoffen uns einen Effizienzgewinn in der Beratung und eine Stärkung des Provisionsgeschäfts. Auf diese Weise soll die Fondsvermögenverwaltung von Union Investment dazu beitragen, die Volksbank Raiffeisenbank Rhön-Grabfeld zukunftssicher aufzustellen. VermögenPlus ist für unsere Kunden im A- und B-Segment. Der Mindestanlagebetrag von 25.000 Euro dient auch dazu, Kleinstbestände zu bündeln oder Fremdgeld zu akquirieren. Der Kunde soll verstehen, dass VermögenPlus nicht ein weiterer Fonds neben anderen im Portfolio ist, sondern einen ganzheitlichen Ansatz verfolgt. Das ist uns wichtig.*

## Was ist VermögenPlus?

VermögenPlus ist eine Vermögensverwaltung für Fonds, die Union Investment für die Volksbanken und Raiffeisenbanken und deren Kunden entwickelt hat. Mit wenigen Klicks können die Berater für ihre Kunden ein Depot bei Union Investment eröffnen. Über ein Portal behalten die Kunden die Wertentwicklung ihres Vermögens und die Aufteilung ihres Produktportfolios im Blick. Außerdem können sie Geld einzahlen oder sich auszahlen lassen. Die Berater sehen über ein Serviceportal weitere Daten ein, zum Beispiel Informationen aus den Beratungsgesprächen. Mit VermögenPlus erhalten die Volksbanken und Raiffeisenbanken die Möglichkeit, ihr Produktportfolio für gehobene Kunden um eine attraktive Lösung zu erweitern.

*Nach kleineren Anlaufschwierigkeiten haben wir gute Erfahrungen mit der digitalen Vermögensverwaltung gemacht. Unter anderem haben wir unseren Kundenbetreuern noch einmal live gezeigt, wie man bei VermögenPlus digital ein Depot eröffnet. Seit diese das einmal selbst gemacht und dabei gesehen haben, wie schnell und einfach das geht, sprechen sie das Thema bei ihren Kunden gerne an. Bei der Einführung von VermögenPlus ist es wichtig, dass die Berater alle*

*Prozessschritte und das Programm gut kennen und sich sicher fühlen. Nur dann werden sie es auch im Kundengespräch einsetzen. Hinzu kommt: VermögenPlus sollte sich in irgendeiner Form auf der Zielkarte des Beraters wiederfinden.*



Jürgen Halbig. Foto: Volksbank Raiffeisenbank Rhön-Grabfeld

*Insbesondere die Berater der A-Kunden müssen bei VermögenPlus jedoch noch umdenken. Bisher waren sie die Portfoliospezialisten, die sich für die Zusammensetzung des Kundendepots auf Einzelproduktebene verantwortlich gefühlt haben. Diese Aufgabe übernimmt bei VermögenPlus Union Investment. Für den einzelnen Berater mag dies zunächst zu einem gefühlten Kompetenzverlust führen. Es ist deshalb wichtig, mit den Mitarbeitern zu sprechen und sie bei der Einführung zu begleiten, um eventuell vorhandene Vorbehalte schnell abzubauen.*

*Das funktioniert recht gut. Vor allem unsere Spezialisten für Videoberatung in unserem digitalen Beratungszentrum sind begeistert von der Umsetzung und von der*

*Effizienz der Klickstrecke bei VermögenPlus. Das gilt im Übrigen auch für MeinInvest. Für uns als Bank entsteht durch VermögenPlus wenig oder kein regulatorischer Aufwand. Bei den Kunden kommt die digitale Vermögensverwaltung ebenfalls sehr gut an.*

Persönliche Fondsvermögensverwaltung: Das Image-Video zu VermögenPlus auf dem Youtube-Kanal der Volksbank Raiffeisenbank Rhön-Grabfeld.

*Insgesamt hat uns Union Investment bei der Einführung von VermögenPlus sehr gut unterstützt. Anfängliche Unklarheiten bei der Verwaltung von Gemeinschaftsdepots sind mittlerweile gelöst. Bei der Freischaltung eines Depots mit einer mobilen Transaktionsnummer hakt es mitunter noch, aber auch daran wird gearbeitet. Ebenfalls sehr gut gelöst ist das anschauliche Reporting für die Bank.“*

## Die wichtigsten Antworten zu VermögenPlus

Was müssen die bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken wissen, wenn sie VermögenPlus in ihr Produktportfolio aufnehmen wollen? Holger Niesmann, Produktmanager Finanzportfolioverwaltung bei Union Investment, beantwortet die wichtigsten Fragen.

## An welche Kunden richtet sich VermögenPlus?

Die Lösung zielt speziell auf die Bedürfnisse der Anleger im gehobenen Segment der Betreuungskunden. Das ganzheitliche Multi-Asset-Anlagekonzept verbindet die Vorteile von Investmentfonds mit den Vorzügen einer Vermögensverwaltung. Dabei ist VermögenPlus eine sogenannte White-Label-Lösung, bei der die Genossenschaftsbank als Produktgeber auftritt. Daher liegt die strategische Positionierung im Ermessen der jeweiligen Bank, die auch über den Mindestanlagebetrag und die Preisgestaltung entscheidet.

## Welche Mehrwerte können die Volksbanken und Raiffeisenbanken ihren Kunden mit VermögenPlus bieten?

Der wesentliche Vorteil einer Vermögensverwaltung liegt darin, dass der Kunde einen professionellen Partner an seiner Seite hat, der Anlageentscheidungen in seinem Sinne treffen kann. Auf Basis seiner Risikobereitschaft, des Anlagehorizonts und der finanziellen Möglichkeiten wählt der Kunde gemeinsam mit seinem Berater eine passende Anlagestrategie aus. Die Analyse und Auswahl der passenden Anlagen übernimmt der Vermögensverwalter, in diesem Fall Union Investment. Anleger können daher mit VermögenPlus an den Chancen der Kapitalmärkte teilhaben, ohne selbst im Detail Anlageentscheidungen treffen zu müssen.

## Bei welchen Genossenschaftsbanken passt VermögenPlus besonders gut in das Produktportfolio?

Das Produktangebot ist auf die Bedürfnisse von Betreuungskunden abgestimmt und reduziert den Verwaltungsaufwand. Damit ist es für viele Banken geeignet. Ein VermögenPlus-Depot mit Online-Zugang, E-Postfach und der regulatorisch vorgeschriebenen Geeignetheitsprüfung ist in wenigen Minuten angelegt. Damit bleibt mehr Zeit für die Auswahl der passenden Anlagestrategie und für weitere wichtige Anliegen des Kunden.

## Wie sieht bei VermögenPlus die Aufgabenaufteilung zwischen Union Investment und den Genossenschaftsbanken aus?

Die Bank tritt vor allem gegenüber dem Kunden als Anbieter der Vermögensverwaltung und als Vertragspartner auf, die gute Vertrauensbasis zwischen Bank und Kunde kann auf diese Weise weiter gestärkt werden. Zudem trifft die Kreditgenossenschaft strategische Entscheidungen über das Produkt, beispielsweise über die Preisgestaltung. Union Investment ist der Partner im Hintergrund, der alle notwendigen Dienstleistungen erbringt. Neben der Rolle als aktiver Vermögensverwalter führt Union Investment das Depot, archiviert die Dokumente, erstellt die Berichte und vieles mehr.

## Wo wird bei VermögenPlus das Geld der Anleger investiert?

Das Geld wird je nach Strategie in cirka zehn bis zwölf aktiven Investmentfonds und börsengehandelten Indexfonds (ETF) angelegt. Über diese Fonds werden vielfältige Anlageklassen abgedeckt. Das beginnt mit europäischen Staatsanleihen, Unternehmensanleihen oder globalen Aktienwerten. Dem Portfolio werden aber auch Hochzinsanleihen, Aktien und Anleihen aus Schwellen- und Entwicklungsländern sowie sogenannte Absolute-Return-Anlagen und Rohstoffe beigemischt. Innerhalb der Fonds kann auch in Derivate investiert werden, mit denen sich die Anlagetaktik effizient anpassen lässt.

## Welche Anlagestrategien verfolgt VermögenPlus?

Das Herzstück von VermögenPlus sind drei verschiedene Anlagestrategien, die dem Kunden je nach Risikoneigung zur Verfügung stehen. Je nach Anlagestrategie variiert vor allem die Gewichtung der Anlageklassen. Während die defensive Variante einen hohen Anteil an Anleihen enthält, sind die Quoten für Aktien und Rohstoffe in der offensiven Strategie deutlich höher. Im Rahmen des aktiven Managements passt Union Investment die Aufteilung taktisch an. Dabei werden attraktiv erscheinende Anlageklassen höher gewichtet – natürlich unter der Prämisse, dass die Anlage immer

zur Risikoneigung des Anlegers passen muss.

Wie haben sich die Anlagen bei VermögenPlus seit dem Start entwickelt?

Die Portfolios wurde Ende Januar 2019 aufgelegt. Bis zum Jahresende 2019 lagen alle Strategien mit einer Wertentwicklung von plus sieben Prozent bis plus zehn Prozent vor bankindividueller Servicegebühr deutlich im positiven Bereich. Die Chancen, die sich im vergangenen Jahr vor allem an den Aktien- und Rohstoffmärkten sowie bei Unternehmensanleihen boten, konnte Union Investment also gut nutzen. Auch im Vergleich zu anderen Multi-Asset-Geldanlagen ergibt sich hier ein positives Bild.

Welche Möglichkeiten haben die Kunden und Berater, sich über die Entwicklung der Anlagen zu informieren?

Über ein eigens für die Fondsvermögensverwaltungen entwickeltes Portal gibt Union Investment Beratern und Kunden einen detaillierten Einblick. So können Berater im Serviceportal nicht nur die Wertentwicklung für ihre Anleger im Auge behalten, sondern auch auf alle relevanten Daten aus dem Beratungsgespräch zugreifen. Sogar alle Dokumente, die dem Kunden zugesandt werden, sind hier für den Berater ebenfalls abrufbar. Jeder Anleger erhält zudem den Zugang zum Kundenportal. Hier kann er die Wertentwicklung, die aktuelle Aufteilung der Anlagen und alle relevanten Dokumente einsehen.

Wie unterscheidet sich VermögenPlus von MeinInvest?

VermögenPlus und MeinInvest unterscheiden sich vor allem in der Zielgruppe und in der Folge auch im Aufbau des Produkts. MeinInvest richtet sich vor allem an digital affine Sparer, rund drei Viertel aller Anleger investieren mit einem Sparplan regelmäßig. Der Aufbau von MeinInvest trägt dieser Zielgruppe Rechnung, die Aufteilung der Anlagen erfolgt hier mittel- bis langfristig. Zudem können die Kunden bei MeinInvest auch online ein Depot eröffnen und Vermögen anlegen. VermögenPlus

hingegen richtet sich eher an Betreuungskunden. Ein Großteil der Anleger startet mit einer Einmalanlage. Daher spielen das aktive Management der Anlagen sowie das schnelle und effiziente Risikomanagement – zum Beispiel mit Derivaten innerhalb der Fonds – eine bedeutende Rolle. Gemeinsam haben beide Produkte die technische Plattform und die prozessuale und rechtliche Gestaltung als Finanzportfolioverwaltung. Damit bieten Union Investment allen Genossenschaftsbanken, die beide Produkte anbieten möchten, erhebliche Synergien.

Wie können die bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken VermögenPlus in ihr Produktangebot integrieren?

Bei der Einführung von VermögenPlus arbeiten Bank und Union Investment eng zusammen. Der Kontakt zum zuständigen Vertriebsdirektor von Union Investment ist daher der erste Schritt. Ein wichtiges Handlungsfeld ist die strategische Positionierung des Produkts. An dieser Stelle sind der Mindestanlagebetrag und die Preisgestaltung wichtige Stellschrauben. Die notwendigen organisatorischen und rechtlichen Prozesse sind insbesondere davon abhängig, ob eine Bank bereits MeinInvest eingeführt hat.

Wie unterstützt Union Investment die Genossenschaftsbanken bei der Einführung von VermögenPlus?

Im Rahmen eines gemeinsamen Workshops bietet Union Investment den Banken Unterstützung an und beantwortet alle Fragen rund um VermögenPlus. Ein zentraler Aspekt bei der Einführung ist das Marketing und die Ansprache der Anleger. Daher hat Union Investment auch die Vermarktung hochwertig gestaltet und stark individualisiert. Neben einem eigenen Kommunikationskonzept mit einer abgestimmten Bildwelt gehören individualisierbare Kundenbroschüren, Plakate, Flyer und ein eigener Imagefilm zum Einführungsangebot von Union Investment.

Wo gibt es weitere Informationen für Volksbanken und Raiffeisenbanken, die VermögenPlus anbieten wollen?



Viele Informationen zu VermögenPlus hat Union Investment auf seinen geschützten Vertriebsplattformen UnionOnline beziehungsweise InvestmentWelt zusammengestellt. Am besten lassen sich alle relevanten Fragen jedoch im persönlichen Austausch beantworten, daher ist der zuständige Vertriebsdirektor von Union Investment der jeweils beste Ansprechpartner für VermögenPlus.

## „Der passende Mix für jeden Kunden“

Martin Koller, Leiter Vermögensbetreuung bei der VR-Bank Mittelfranken West:

*„Wir bei der VR-Bank Mittelfranken West sind davon überzeugt, dass wir die Fondsabsätze mithilfe von VermögenPlus steigern und zugleich die Betreuungsqualität verbessern können. Daher freuen wir uns sehr darüber, die Anwendung als erste Entwicklerbank eingeführt zu haben. Wir bieten VermögenPlus im gehobenen Segment an, das heißt im Private Banking und in der Vermögensbetreuung. Damit ergänzen wir das Angebot zur Vermögensverwaltung in unserer Bank. Mit MeinInvest sind wir als Pilotbank bereits im Juli 2017 sehr erfolgreich gestartet. Die Erweiterung um VermögenPlus ist eine perfekte Ergänzung unseres Portfolios, um noch mehr Kundenbedürfnissen gerecht zu werden.*



Martin Koller. Foto: VR-Bank Mittelfranken-West

*Unsere Mitglieder und Kunden können dank VermögenPlus täglich die Profis von Union Investment für sich arbeiten lassen. Soll heißen: Die Basisinvestition wird nach der Hausmeinung des Union Investment Committee ausgerichtet. Darüber hinaus investieren die Anlageexperten in ETFs, Drittfonds und eine weitere Chancenkomponente - das ermöglicht den passenden Mix für jeden Kunden.*

*Ein VermögenPlus-Depot ist in wenigen Minuten angelegt, regulatorische Dinge werden schnell und rechtssicher im Hintergrund erledigt. Das gefällt uns besonders gut. So kann sich der Berater auf das Wesentliche konzentrieren: die gemeinsame Auswahl der Anlagestrategie. Diese ermitteln die Berater über eine digitale Klickstrecke. In der Praxis lässt sich die Klickstrecke sehr gut im Kundengespräch einsetzen. Vorab ist eine umfassende Schulung wichtig, um die Berater mit den Funktionen und Vorzügen der Anwendung vertraut zu machen. Wie genau die Berater im Kundengespräch vorgehen, entscheiden sie natürlich nach ihrer eigenen*

*Erfahrung und gemäß den Kundenbedürfnissen.*



Der Hauptsitz von Union Investment in Frankfurt: Der genossenschaftliche Fondsanbieter tritt bei VermögenPlus als Dienstleister für die Volksbanken und Raiffeisenbanken auf. Foto: Union Investment

*Die Unterstützung von Union Investment ist sehr gut. Für alle Anlässe und Kanäle gibt es passende Werbemittel und Schulungsmaterialien, die durchweg zielgruppengerecht und hochwertig gestaltet sind. Das hilft uns dabei, unsere Berater zu coachen und die Fondsvermögensverwaltung erfolgreich zu vermarkten. Alles in allem bestätigen unsere Praxiserfahrungen das große Vertriebspotenzial von VermögenPlus.“*

#### **WEITERFÜHRENDE LINKS**

- [VermögenPlus bei der VR-Bank Mittelfranken West](#)
- [VermögenPlus bei der Volksbank Raiffeisenbank Rhön-Grabfeld](#)