

Exklusiv-Interview mit Markus Köppl

„Vermögensberater müssen nicht nur gut sein, sie müssen zum Kunden passen“

Der V-Bank-Gründer Markus Köppl hat mit der MK Anlegergesellschaft ein Unternehmen gegründet, das sich dem Matching von Anlegern und Beratern verschreibt. Die Kunst sei nicht einen guten Berater zu finden, sondern den Passenden für den jeweiligen Kunden. Wie das gehen soll, erklärt er im Gespräch.

private banking magazin: Sie haben [vor kurzem die MK Anlegergesellschaft gegründet](#). Was hat Sie zu dem Schritt veranlasst?

Markus Köppl: In der Vergangenheit bin ich immer wieder von Anlegern gefragt worden, welchen Berater oder Vermögensverwalter ich empfehlen würde. Nicht nur wer gut ist, sondern wem ich mich persönlich auch anvertrauen würde. Das grenzt dann die Empfehlungsliste stark ein. Hintergrund der Anfragen ist vermutlich, dass Finanzdienstleister seit der Finanzkrise bei vielen einen schlechten Ruf haben und entsprechend kritisch überdacht werden.

Sie sind überzeugt, Kunden mit dem zu ihnen passenden Vermögensberater zusammenbringen zu können. Wie muss man sich dieses Matching vorstellen?

Köppl: Ziel ist die bedarfsorientierte Beratung der Anleger – und nicht der allzu übliche vertriebsorientierte Ansatz. Auf der Seite der Vermögensberater habe ich aufgrund meiner langjährigen Berufserfahrung gute Vermögens- oder Bankberater identifiziert und mir einen Fragebogen vom einzelnen Berater sowie von dessen Gesellschaft ausfüllen lassen. Darin habe ich Themen wie das Portfoliomanagement der vergangenen drei Jahre, Veränderungen im Unternehmen durch Zu- oder Abgänge beim Personal und das Preismodell abgefragt.

Hinzu kamen noch Ausschlusskriterien, wie zum Beispiel das Nehmen von versteckten. Am Ende steht nun eine Auswahl von aktuell rund vier Dutzend Adressen und Beratern. Diese Berater haben über Jahre hinweg gute Arbeit am Kunden abgeliefert. Übrigens habe ich mir in jedem Fall vertraglich zusichern lassen, dass die von mir vermittelten Kunden auch von den von mir geschätzten Beratern betreut werden.

Ist die Liste fix?

Köppl: Der Kreis ist nicht endgültig fix. Gleichzeitig glaube ich nicht, dass ich in den naher Zukunft die Auswahlliste auf 70 oder mehr Berater erweitern werde. In einem zweiten Schritt kommt der Anleger ins Spiel. Mit ihm führe ich ein Erstgespräch, um seine Bedürfnisse herauszufinden. Dafür muss erst einmal

Informationen für Wealth Manager: www.private-banking-magazin.de

Aus der Branche • Personen • Märkte • Produkte • Recht & Steuern • Das Beste im Netz

© Edelstoff Verlagsgesellschaft mbH

geklärt werden, ob ein Anleger einen Berater überhaupt braucht.

Da stehen Sie dann aber doch im Interessenkonflikt. Eine Verneinung wäre ja geschäftsschädigend, da der Anleger nur 200 Euro bei Ihnen lässt.

Köppl: Solche Fälle wird es geben. Das kann man auf den ersten Blick als geschäftsschädigend sehen, aber ich bin überzeugt, dass die so Beratenen Multiplikatoren für weitere Kundschaft sein werden. Welcher Anleger mit einem ansehnlichen Vermögen ist schon mal irgendwo weg- oder weitergeschickt worden. Das prägt sich ein.

Es gibt übrigens eine ganze Menge von Anlegertypen, die keinen Berater benötigen. Das können diejenigen sein, die vergleichsweise kurzfristig wieder an ihr Kapital oder größtenteils selbst ihr Vermögen managen wollen. Oder Anleger, die eher an Tagesgeld und ähnlich konservative Geldanlagen glauben.

Sie nehmen für ein Erstgespräch 200 Euro. Das macht fast keiner. Warum das Honorar?

Köppl: Ich biete das Erstgespräch – immerhin eine Dienstleistung – nicht kostenlos an, weil bei meinem Modell auch kein Produktvertrieb dahinter steht, an dem ich im zweiten Schritt verdiene. Zudem möchte ich mich durch die 200 Euro davor schützen, dass allzu viele sich für umsonst diese Dienstleistung geben lassen ohne ernsthafte weiterführende Absichten zu haben.

Angenommen ein Kunde braucht einen Berater. Nach welchen Kriterien findet dann das Matching statt?

Köppl: Das ist ein Zusammenspiel von mehreren Faktoren. Dazu gehören die Größe des Vermögens, der Sitz des Beraters, das Dienstleistungsangebot – ist er reiner Fondsvermögensverwalter oder bietet er auch die Einzeltitelauswahl an? –, ist er Stiftungsberater et cetera. Am Ende kommen dabei in der Regel höchstens drei Berater heraus, die zum jeweiligen Kunden passen.

Vernachlässigen darf man auch nicht die weichen Faktoren. Da kann als letztes Auswahlkriterium schon mal ausschlaggebend sein, dass Berater und Kunde sich fürs gleiche Hobby interessieren.

Welche Rollen spielen Sie, wenn Anleger und Berater erst einmal zueinander gefunden haben?

Köppl: Die meisten Anleger wollen zur Vermögensanlage heutzutage mehr wissen als früher. Da komme ich ins Spiel und fungiere als fortlaufend neutraler Berater. Auslöser für ein Gespräch kann sein,

Informationen für Wealth Manager: www.private-banking-magazin.de

Aus der Branche • Personen • Märkte • Produkte • Recht & Steuern • Das Beste im Netz

© Edelstoff Verlagsgesellschaft mbH

dass der Kunde eine Zweitmeinung zu einem Investmentthema haben möchte oder irgendwann mal unzufrieden mit seinem Berater ist, aber wissen möchte, ob diese Einschätzung gerechtfertigt ist.

Zudem werde ich die Performance einer Vermögensverwaltung überwachen. Zwar nicht in der Tiefe eines Family Offices, aber dafür mit einem breiteren, anderen Ansatz. Des Weiteren habe ich bei den ausgewählten Beratern und deren Unternehmen Veränderungen im Blick. Verlässt eine für den Erfolg entscheidende Person das Unternehmen oder wird krank, sollte man die Folgen für die Vermögensanlage des Kunden genauer beobachten. Sie sehen, ich erfülle mehrere Kontrollfunktionen.

Anleger könnten denken, dass Sie lediglich Vertriebskanal für die vier Dutzend Vermögensberater sind.

Köppl: Natürlich baut das Modell zunächst auf dem entgegengebrachten Vertrauen der Kunden auf. Qualität muss der Anleger am Ende spüren. Und wenn er die spürt, wird ihn das überzeugen, dass ich kein verlängerter Vertriebsarm des jeweiligen Beraters bin.

Und wie verdienen Sie im laufenden Beratungsverhältnis?

Köppl: Das Modell ist simpel. Mit allen 48 Beratern habe ich mit deren Unternehmen ein Vertrag geschlossen, bei dem der Anleger 25 Prozent auf die vereinbarten Verwaltungs-, Beratungs- oder All-in-Gebühren eingeräumt bekommt.

Konkret geht der Kunde zum empfohlenen Berater und handelt den Vertrag und die Konditionen aus und erhält darauf den Rabatt. Den entsprechenden Euro-Gegenwert nehme ich als Honorar. Somit ist die laufende Betreuung für den Anleger kostenneutral.

Sie wollen unter anderem Steuerberater und Rechtsanwälte unterstützen, deren Mandanten in Vermögensfragen zu helfen.

Köppl: Genau. Steuerberater und Rechtsanwälte werden oftmals von ihren Mandanten auch auf die Vermögensberatung angesprochen, fühlen sich dort aber nicht zuhause und haben gleichzeitig auch keinen Überblick, wer im Markt gut ist und zu ihrem Kunden passt. Zudem scheuen sie sich, eine konkrete Empfehlung für einen Vermögensberater abzugeben, weil sie dann selbst in die Verantwortung und damit in die Haftung gehen. Insofern kann ich aus- und weiterhelfen.

Unterliegen Sie eigentlich der Bafin-Kontrolle?

Informationen für Wealth Manager: www.private-banking-magazin.de

Aus der Branche • Personen • Märkte • Produkte • Recht & Steuern • Das Beste im Netz

© Edelstoff Verlagsgesellschaft mbH

Köppl: Ja. Nach Rücksprache mit den entsprechenden Bafin-Verantwortlichen war schnell klar, dass ich die 32-KWG-Lizenz eines Anlagevermittlers benötige. Die wurde mir auch bereits erteilt. Sie ist nicht zu verwechseln mit der Lizenz zur Abschlussvermittlung oder der Anlageberatung.

Letzte Frage: Ab welcher Vermögensgröße bieten Sie Ihre Dienstleistung an?

Köppl: Dafür braucht es keine großen Vermögenswerte. Meine Dienste kann ich durch die Vielzahl und unterschiedliche Ausrichtung der Berater für jede Vermögensgröße anbieten. Egal ob 10.000 Euro oder 150 Millionen Euro.

Über den Interviewten:

Markus Köppl ist Gründer der MK Anlegergesellschaft. Zuvor war für siebeneinhalb Jahre Prokurist der V-Bank in München, zu deren Gründungsgesellschaftern er gehört. Weitere Berufsstationen umfassen die DAB Bank (2004 bis 2008), Cortal Consors (1999 bis 2004) und die Hypovereinsbank (1991 bis 1999).

Dieser Artikel erschien am **28.01.2016** unter folgendem Link:

<https://www.private-banking-magazin.de/exklusiv-interview-mit-markus-koeppl-vermoegensberater-muessen-nicht-nur-gut-sein-sie-muessen-zum-kunden-passen-1453974733/>