

Interview mit der DekaBank - Stellungnahme zur Entwicklung des Marktes und Unterstützung der Berater

Aachen, März 2017 – Der Finanzmarkt steht durch die Digitalisierung und die kurz bevorstehende Erweiterung der MiFID erneut vor großen Innovationsherausforderungen. In einem Interview mit dem Aachener Softwareunternehmen nahmen Alexander Hopff (Leiter Private Banking Lösungen & Strategien DekaBank) und Bernhard Baumert (Leiter Private Banking Sparkassen Vertrieb DekaBank) Stellung zur Entwicklung des Marktes.

„Für die Anleger aus dem Private Banking steht in erster Linie der Kapitalerhalt im Vordergrund. Im Private Banking haben die meisten Anleger eine grundsätzlich offene Haltung zum Wertpapiergeschäft. Allerdings ist der Wettbewerb bei dieser Zielgruppe sehr ausgeprägt und insofern müssen die Sparkassen dem Anleger einen klaren Mehrwert bieten, um ins Geschäft zu kommen“, so Baumert.

Um bei diesen Herausforderungen den Beratern von Sparkassen optimal als Unterstützung zu dienen, geht die DekaBank viele Wege. „Wir setzen als Deka Private Banking an drei Erfolgsfaktoren in der Beratung an. Zum einen bieten wir den Beratern durch ein entsprechendes Schulungskonzept eine laufende Qualifikation in den relevanten Fachthemen an. Für den Beratungsprozess unterstützen wir den Berater mit Dienstleistungen, die er unmittelbar für die Anlageberatung nutzen kann. Dazu gehören beispielsweise die Erstellung von individuellen Anlagestrategien oder Depotanalysen. Und natürlich gehört auch eine attraktive Produktpalette dazu. Diese

Pressemitteilung

Nähere Informationen sind erhältlich bei:

aixigo AG
Christian Neuenhaus
Marketing Manager
Karl-Friedrich-Straße 68
52072 Aachen
Deutschland

Tel. +49 (0)241 / 55 97 09-28
Fax +49 (0)241 / 55 97 09-99
christian.neuenhaus@aixigo.de

www.aixigo.de

Seite 1

Blogartikel zum Thema:

<http://blog.aixigo.de/dekabank-asset-optimizer.html>

Links:

<https://www.deka.de/deka-gruppe>

befüllen wir mit eigenen und fremden Lösungen und reflektieren dabei auf einen „best-in-class“-Ansatz. Der Sparkassenberater soll damit ein wettbewerbsfähiges Angebot zur Verfügung haben, welches die Bedürfnisse seiner Kunden sehr gut aufnimmt“, so Baumert.

Bei der Softwareunterstützung vertraut die DekaBank bei Ihren Lösungen auf aixigo. Das Aachener Softwareunternehmen entwickelte eine eigens für die DekaBank programmierte Portfolio-Optimierung. „Die Anleger und auch Berater müssen sich bei der Asset-Klassen-Aufteilung, getrieben durch das Kapitalmarktumfeld, neu orientieren. Die aixigo Portfolio-Optimierung ist für uns das ideale Werkzeug, um sehr transparent darzustellen, welche Asset Klassen-Aufteilung für den Kunden passt und welche Rendite / Risiko-Situation damit verbunden ist. Das Ganze wird für den Kunden individuell bestimmt und ist daher perfekt geeignet für die besonderen Erwartungen der Kunden. Mit dem Ergebnispapier kann der Berater dem Kunden auch die Hintergründe der Allokation zielgruppengerecht erläutern. Wir sehen das Thema Digitalisierung auch als immer wichtiger werdenden Ansprachekanal. Allerdings spielt sich das Thema bei den heute verfügbaren Angeboten noch sehr stark im Retailgeschäft ab. Das Private Banking steht hier sicherlich noch am Anfang. Die passende Verbindung zwischen hochqualifizierter Beratung und Digitalisierung muss sich erst noch nachhaltig entwickeln“, so Hopff.

Das komplette Interview können Sie hier einsehen:

<http://blog.aixigo.de/dekabank-asset-optimizer.html>

Pressemitteilung

Nähere Informationen sind erhältlich bei:

aixigo AG
Christian Neuenhaus
Marketing Manager
Karl-Friedrich-Straße 68
52072 Aachen
Deutschland
Tel. +49 (0)241 / 55 97 09-28
Fax +49 (0)241 / 55 97 09-99
christian.neuenhaus@aixigo.de
www.aixigo.de

Seite 2

Blogartikel zum Thema:

<http://blog.aixigo.de/dekabank-asset-optimizer.html>

Links:

<https://www.deka.de/deka-gruppe>