



# JUNGE BERATER

## WIE FÖRDERN VERTRIEBE UND POOLS DEN NACHWUCHS?

Georg Kornmayer



**.foo** financial  
engineering

  
FONDSNET



  
Reuss Private  
BANK FÜR WERTPAPIERHANDEL

  
FONDSNET

## Was sind die Kernthemen?

- Ausgangslage
- Differenzen und Herausforderungen jüngerer und älterer Vermittler
- Die Praxis
- Faktoren, die den Bestandwert steigern und den Verkauf erleichtern
- Unsere Lösungen

# Ausgangslage

## Ausgangslage

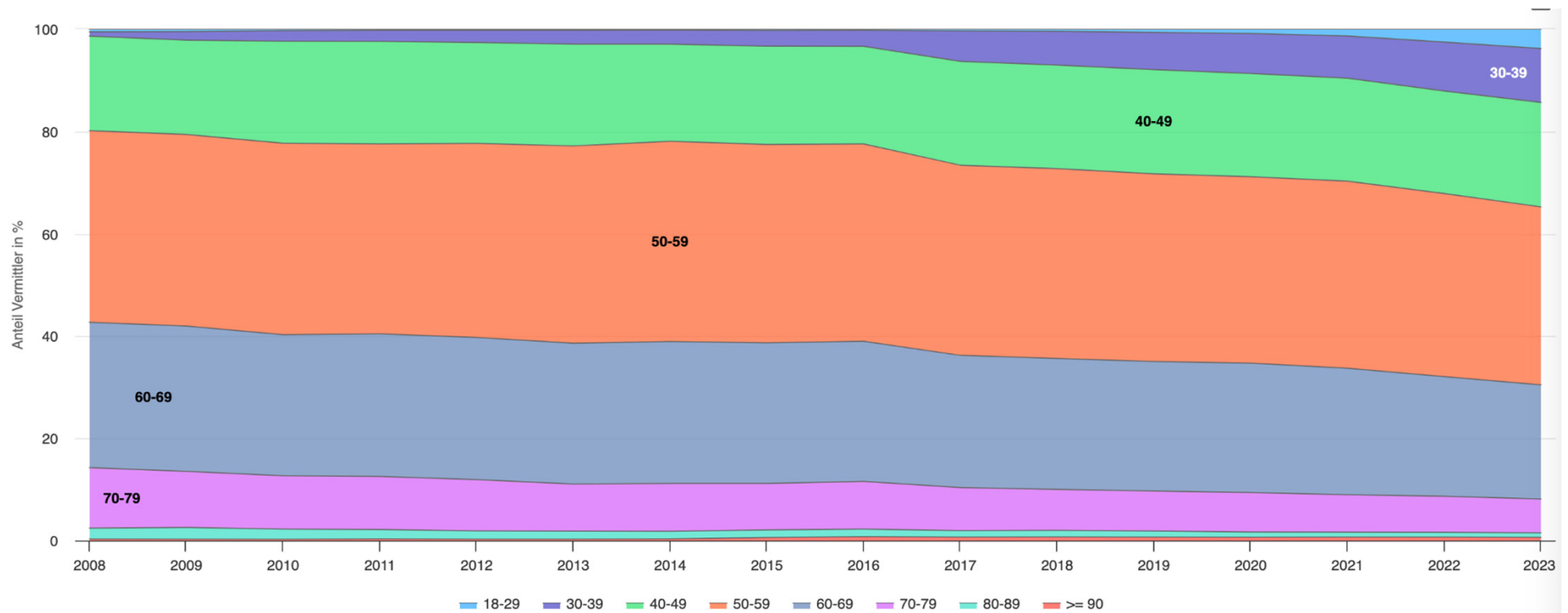
- Das Durchschnittsalter der Vermittler steigt insgesamt
- Es wollen mehr Vermittler kaufen als verkaufen, unabhängig vom Alter!
- Es kommen viele neue Vermittler, meist über Vertriebe, in die Branche

# Ausgangslage

## Was bringt die junge Generation mit?

- Unbändige Energie und Innovationskraft
- Kundennähe und Verständnis für jüngere Generationen
- Erfahrung im Social-Media-Bereich
- Vertrautheit mit digitalen Tools und Trends
- Neue Perspektiven, wie Beratung aussehen muss
- Sehr hohe Flexibilität und Anpassungsfähigkeit an neue Gegebenheiten

# Ausgangslage



## Differenzen und Herausforderungen jüngerer und älterer Vermittler

# Differenzen und Herausforderungen jüngerer und älterer Vermittler

## Ältere Vermittler

- Weitere Betreuung der großen Kunden
- Aktive und individuelle Beratung
- Weitere Einkünfte durch Provisionen
- Betreuung der Family und Friends-Kunden
- So lange Arbeiten, wie es körperlich und geistig möglich ist

## Jüngere Vermittler

- Heranführen und Übernahme, gerade der großen Kunden
- Standardisierung vieler Prozesse und Beratungen
- Wechsel von Provisionen zu Vermögensverwaltung oder Servicegebühr
- Übernahme aller Kunden in einem gewissen Zeitraum
- Wenn die Philosophie gleich ist, gerne, sonst schwieriger

# Differenzen und Herausforderungen jüngerer und älterer Vermittler

## Herausforderung I: Ältere Vermittler haben Sorge, ihre Bestände abzugeben

- Wann ist der richtige Zeitpunkt? (Teilweise Gespräche mit 84-jährigen zu dem Thema)
- Wem kann ich meine Bestände anvertrauen?
- Wer kann sich in meine Stammkunden reindenken?
- Die 10 Millionen ETF-Sparpläne haben ohne mich stattgefunden (Neo-Broker). Warum?
- Passive Anlagen bringen Kostendruck, Schwierigkeiten bei der nächsten Generation/Finfluencer
- Digitalisierung überfordert mich.

# Differenzen und Herausforderungen jüngerer und älterer Vermittler

## Herausforderung II: Jüngere Vermittler haben Sorge vor Existenzgründung

- Kann ich nur von Provisionen/Beratungsgebühren leben? Wie viel muss ich bei einem Bestandskauf bezahlen oder laufend abgeben, wie weit muss ich ins Risiko?
- Wie kann ich einen Bestand finden, kaufen und finanzieren?
- Was passiert, wenn der Bestand nicht zu mir passt und ich mich nicht halten kann?
- Kann ich die regulatorischen Herausforderungen stemmen?
- Wie kann ich neue Kunden generieren?

# Die Praxis

# Die Praxis

Stufe 07: Verhandlung und Unterschrift Vertrag

Stufe 06: Moderation zwischen Käufer und Verkäufer

Stufe 05: Ansprache und erster persönlicher Austausch

Stufe 04: Käufer auswählen

Stufe 03: Systematische Käufersuche

Stufe 02: Bestandsprofil erstellen

Stufe 01: Beraten lassen und Möglichkeiten ausloten

## Die Praxis

### **Wissen, Kontakt, „passt man zueinander“**

- Wissenslücken schließen (Weiterbildung inkl. Rabatte (z.B. FPSB/CFP, Going Public))
- Gezielte Vernetzung von alt und jung (Veranstaltungen, wie Young Makler Workation)
- Mentorenprogramme für ältere und jüngere Vermittler
- Frühe Einbindung junger Berater (z.B. Co-Betreuung von Beständen)
- Digitalisierung von Prozessen und Automatisierung als Vorteil nutzen
- Zugang zu qualifizierten Leads durch uns

Faktoren, die den Bestandswert steigern  
und den Verkauf erleichtern

## Faktoren, die den Bestandswert steigern und den Verkauf erleichtern

- Tippgebervereinbarung in die Vermögensverwaltung
- Auflage „eigener“ Vermögensverwaltung
- Wir garantieren die korrekte Abrechnung über den Kaufzeitraum
- Haftungsdachbindung oder eine Pool-Anbindung

# Unsere Lösungen

## Unsere Lösungen

- Großes Netzwerk
- Allfinanzdienstleister
- Wir sind der Partner an eurer Seite
- Mix aus unterschiedlicher Beraterschaft
- Was wird benötigt? Unser Werkzeugkoffer!

Ihre Ansprechpartner



Sebastian Kamp  
0171-8350606  
sebastian.kamp@fondsnet.de

Ralf Kornmayer  
0170-9966366  
ralf.kornmayer@fondsnet.de

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Georg Kornmayer



## Rechtliche Hinweise

Alle Rechte FONDSNET | Stand 04/2025

Nachdruck, Übernahme in elektronische Medien oder auf Internetseiten – auch auszugsweise – nur mit ausdrücklicher Genehmigung der

FONDSNET Vermögensberatung und -verwaltungs GmbH

Steinstraße 33 | D-50374 Erftstadt

Telefon: +49 2235 95 66 10

info@fondsnet.de | www.fondsnet.de

Die Inhalte der Präsentation wurden von FONDSNET mit größtmöglicher Sorgfalt zum Zeitpunkt der Veröffentlichung erstellt. Eine Haftung für die Richtigkeit der Daten und Informationen wird ausgeschlossen. Dies gilt insbesondere für den Fall, dass sich die enthaltenen Fakten, Annahmen und Empfehlungen im Laufe der Zeit ändern. Die Inhalte stellen weder eine individuelle Anlageempfehlung noch eine Einladung zur Zeichnung oder ein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder sonstigen Finanzinstrumenten dar.