

## Anspruchsvoller Markt mit großem Potenzial

Die Odyssey Wealth Management Conference vom 23. bis 25. Oktober hat in diesem Jahr zum ersten Mal in Berlin stattgefunden – ein Zeichen für die wachsende Bedeutung Deutschlands im Wealth-Management-Sektor.

Thema der Konferenz, an der rund 200 Teilnehmer aus über 50 Organisationen aus aller Welt zusammentrafen, war die Anpassung an die Veränderungen im Wealth Management Business. Dieses Motto, so Antoine Duchateau, Chairman von Odyssey, wurde angesichts des sich schnell verändernden Charakters des Private Banking und des Wealth-Managements gewählt. Vertreter von Privatbanken und Unternehmen sprachen über die Trends der Branche und ihre Erfahrungen mit dem Einsatz von Odyssey-Lösungen.

Pierre-Paul De Schrevel, Managing-Director und Head of Private Banking and Marketing, Bank Degroof, betrachtete in seinen Ausführungen den Kunden als Herz des Prozesses. Die Bank habe eine hohe Wachstumsrate im Anlagegeschäft realisiert, wesentlich dafür sei die gute Beziehung zwischen Kunde und Berater. Diese müssen optimal zusammenarbeiten können und einen gemeinsamen Teamgedanken entwickeln. Leistungsbewertung und Profitabilität sollten, so De Schrevel, nicht miteinander in Beziehung gesetzt werden und der Kunde sollte in den Denkprozess eingebunden werden. Eine gute Beziehung zum Kunden wirke sich auch auf die Fluktuation der Mitarbeiter aus: In den letzten sieben Jahren verließen nur zwei Prozent der Berater das Unternehmen. Mit Hilfe einer Client-Data-Management-Lösung (CDM) kann das Unternehmen einen umfassenden Überblick über seine Kunden und Ziele gewinnen. Wichtige Aspekte wie den Bedarf, Erwartungen, Verhaltensmuster, Loyalität und Zufriedenheit können bewertet werden.

Auch Dr. Rainer Krütten, Leiter Produkte HVB Wealth-Management, ist der Überzeugung, dass sich die Banken im Privatkundenbereich mehr denn je auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden konzentrieren müssen. Besonders im gehobenen Einkommensbereich werden individuelle Lösungen und innovative Produkte erwartet. Um diese Bedürfnisse zu erfüllen, hat die HypoVereinsbank einen neuen Unternehmensbereich geschaffen – das HVB Wealth Management.

Um den wachsenden attraktiven Markt des Wealth-Managements mit adäquaten Produkten bedienen zu können, ist die Unterstützung eines leistungsfähigen IT-Systems notwendig. Die HVB hat sich für Odyssey's Investment-Management-Plattform entschieden. Das Web-front-end bietet, so Krütten, umfassende Möglichkeiten, Investment-Übersichten, Bewertungen, Empfehlungen, Analysen und Reportings darzustellen.

Bei den Round-Table-Diskussionen hatten die Teilnehmer Gelegenheit, Standpunkte von Führungskräften der Branche aus verschiedenen Ländern zu aktuellen Herausforderungen, wie die Implementierung von MiFID oder Risikomanagementsystemen zu erfahren und zu diskutieren.

