

eFinancialCareers.de, Februar 2018

Wie der Einstieg ins Asset Management Sales gelingt

Die Einstiegswege ins Asset Management Sales stellen eines der Geheimnisse der Finanzbranche dar. „Die Arbeitgeber suchen fast immer ‚Plug and Play‘-Kandidaten, die sofort Erträge hereinbringen können. Da es sich dabei regelmäßig um Senior-Profilen handelt, herrscht tendenziell in der Branche eine Überalterung“, erzählt Headhunter **Patrick Riske** von **Fricke Finance & Legal** in Frankfurt.

„Es gibt leider viel zu wenige Juniorjobs im deutschen Markt“, stimmt Headhunter Klaus Robert Biermann von BiermannNeff in Frankfurt zu. Vor allem die ausländischen Häuser böten zu wenige Einstiegsmöglichkeiten an. Wenn unzureichend ausgebildet wird, fehle es später an Senior-Profilen. Der Mangel an guten Asset Management Sales sei daher hausgemacht. Doch wie gelingt überhaupt der Einstieg?

Studium ist Pflicht

Die Zeiten als eine Banklehre ins Sales führte, sind passé. Im Regelfall gilt ein wirtschaftswissenschaftlicher Studienabschluss heute als Selbstverständlichkeit. Bei besonders komplexen Strategien könnte sogar ein quantitativer Studienabschluss sinnvoll sein, meint Riske. Allerdings gebe es je nach Zielgruppe empfindliche Unterschiede. Der Vertrieb an institutionelle Investoren (Institutional Sales) stelle größere Anforderungen an die akademische Qualifikation als der Vertrieb an Großkunden (Wholesales). Die geringsten Anforderungen gebe es im Retail-Bereich. „Die Latte liegt jeweils höher“, betont Riske.

Ein anderer Headhunter berichtet sogar, dass Pimco in Deutschland nur Kandidaten mit einem MBA-Abschluss einer der besten US-Business School wollte.

CFA, CIIA und CAIA werden immer wichtiger

Laut Biermann entwickeln sich Sales-Spezialisten im Asset Management sukzessive von Verkäufern zu Beratern. Institutionelle und Wholesale-Kunden würden zunehmend Wert auf Fachkompetenz, Produkt- und regulatorische Kenntnisse legen. Von daher wachse die Bedeutung von Zusatzqualifikationen wie den Chartered Financial Analyst (CFA), den Certified International Investment Analyst (CIIA) oder den Chartered Alternative Investment Analyst (CAIA).

„Die Ausbildung zum CFA ist nicht nur im Portfoliomanagement von hoher Bedeutung. Auch unsere Account Manager unterstützen wir intensiv bei der CFA-Ausbildung oder vergleichbaren Qualifikationsmaßnahmen“, heißt es von Union Investment in Frankfurt.

„Von den jüngeren Kandidaten besitzt heute einer von dreien mindestens eine dieser Fortbildungen“, versichert Riske. Dies sei zwar noch keine Pflicht, es handle sich

aber um eine gute Möglichkeit, aus der Masse der Bewerber hervorzustechen. „Ich empfehle zunächst eine breitere Fortbildung wie den CFA oder CIAA zu absolvieren“, sagt Riske. Da alternative Anlagen in Deutschland noch eine geringere Rolle als z.B. in der Schweiz spielen, sei der CAIA hierzulande noch eher unbekannt. „Je länger die niedrigen Zinsen anhalten, desto größer wird die Bedeutung von Qualifikationen wie dem CAIA“, prophezeit Riske.

Ohne Praktika oder Werkstudenten-Tätigkeit geht gar nichts

Der Königsweg ins Asset Management Sales führt nach Risikes Erfahrungen über einschlägige Praktika und Werkstudententätigkeiten. Daher empfiehlt Riske sich möglichst frühzeitig um entsprechende Plätze zu bemühen. Denn die sind überaus rar.

Ganz ähnlich sieht das Biermann. Vor allem die vielen ausländischen Fondsgesellschaften in Deutschland würden wenig bis keine Praktika und Trainee-Programme anbieten. Bei den deutschen Anbietern wie DWS, Allianz Global Investors, Deka und Union Investment sehe die Chance besser aus. „Auch bei kleineren deutschen Anbietern wie Metzler, Lampe AM und HelabaInvest können Studenten fündig werden“, sagt Biermann.

„Ja, die Deka-Gruppe bietet Traineeprogramme und Praktika in unterschiedlichen Bereichen an. Es gibt ein Traineeprogramm im Fachbereich und ein generalistisches Traineeprogramm“, heißt es von der Dekabank. „Es gibt die Möglichkeit vor, während und nach dem Studium (Gap Year) ein Praktikum bei der Dekagruppe zu absolvieren. Ein Praktikum bei der Deka-Gruppe dauert mindestens drei bis sechs Monate.“

Ganz ähnlich bei Union Investment: „Ja, unser Trainee-Programm und auch unser Praktikanten-Programm wird in verschiedenen Ausrichtungen angeboten, so unter anderem auch im institutionellen Kundengeschäft.“

„Wining und Dining“ passé, aber Soft Skills gefragt

In der Vergangenheit stellte ein gutes Abschneiden in der Disziplin „Wining and Dining“ die Hauptqualifikation für einen Sales dar. Spätestens seit der Finanzkrise hat sich das geändert. „Die Zeiten des Buddy-Business sind vorbei“, betont Riske. Fachkompetenz und lösungsorientierte Beratung spielten eine immer wichtigere Rolle und damit wachsen die Ansprüche an die Qualifikation. „Dennoch kommt auch heute ein Sales ohne Soft Skills nicht aus“, warnt Riske. Zwar würde deswegen niemand etwas kaufen, allerdings seien sie unabdingbar, um überhaupt einen Fuß in die Tür zu bekommen.

Die wachsende Bedeutung von Online-Marketing-Kenntnissen

In Zukunft müssen Sales-Spezialisten im Asset Management profunde Kenntnisse im strategischen Marketing und den digitalen Marketing- und Vertriebskanälen mitbringen, ist Biermann überzeugt. Die Digitalisierung werde vor dem Asset Management Sales keinen Halt machen. Daher sollten junge Leute mit Karriereambitionen im Sales möglichst früh entsprechende Vertiefungsfächer an der Uni belegen, Fortbildungen besuchen oder einschlägige Berufserfahrung sammeln. „Das reine BWL-Studium reicht heute einfach nicht mehr aus“, meint Biermann.

Der Direkteinstieg als Junior Sales

„Es gibt keinen vorgeschriebenen Weg, um z.B. Account- oder Salesmanager zu werden. In der Regel startet man – wenn man von der Hochschule zu uns kommt – als Junior und lernt die Produkte und Kunden zunehmend tiefer kennen“, so Union Investment. „Ziel ist die schrittweise eigenverantwortliche Betreuung von Kundengruppen.“

Der Aufstieg aus dem Sales Support

Biermann zufolge stellt der Weg über die unterstützenden Vertriebsaufgaben, den Sales-Support, einen bewährten Einstiegsweg dar. „Was allerdings unter Sales-Support verstanden wird, kann bei einzelnen Häusern recht unterschiedlich ausfallen“, schränkt Biermann ein. Reine Hilfstätigkeiten würden keinesfalls fürs Sales qualifizieren. „Jeder sollte also ganz genau hinschauen, wo er sich bewirbt.“

Der schwierige Wechsel aus dem Investment Banking

Prinzipiell sei ein Wechsel aus dem Investment Banking Sales möglich und es gibt auch viele Finanzprofis, die sich einen solchen Umstieg wünschen. „In der Praxis stellt sich der Wechsel allerdings meist schwieriger als in der Theorie dar“, warnt Riske. So würden sich die Zielgruppe von Investment Banking- und Asset Management-Sales unterscheiden. Bei denselben Kunden gebe es oft unterschiedliche Ansprechpartner für Kapitalmarkt- und Asset Management-Produkte. In einem solchen Fall helfen exzellente Sales-Kontakte aus dem Investment Banking im Asset Management kaum weiter.

Auch die Kultur unterscheide sich empfindlich. „Während das Investment Banking kurzfristig ausgerichtet ist, ist das Asset Management langfristig orientiert“, sagt Riske.

„Das größte Problem stellt allerdings die Bezahlung dar.“ Bei einem Wechsel müssten sich die Ex-Investmentbanker oft auf deutlich geringere Bezüge gefasst machen. Oftmals falle der Bonus nur halb so hoch im wie Investment Banking aus. „Damit kommen viele nicht zurecht“, kommentiert Riske.