

Das Partnermodell ZWEI Wealth

# Vom Angestellten zum Partner



# Liebe Interessentin, Lieber Interessent,

Das klassische Modell einer Bank oder eines Vermögensverwalters ist nicht mehr zeitgemäss. Bereits heute hat jede Privatperson die Möglichkeit, ein modernes Wealth Office mit unabhängigem Berater, spezialisiertem Asset Manager und sicheren Bankleistungen aufzusetzen. Dieser Trend wird sich durch die Digitalisierung nur noch verstärken. Denn das macht für den Kunden alles einfacher, erfolgreicher und garantiert die bestmögliche Interessensvertretung.

ZWEI Wealth ist der Pionier und verfügt heute über eine offene und moderne Plattform für unabhängiges Wealth Management. Im Modell von ZWEI Wealth können Sie Ihre Kunden als passionierte und qualifizierte Beraterin in der Schweiz und weltweit hochprofessionell unterstützen.

Das Partnermodell von ZWEI Wealth bietet Ihnen eine breite Palette an Modellen für eine erfolgreiche Karriere und lässt Sie als MitunternehmerIn am Wachstum von ZWEI Wealth partizipieren.

Wir freuen uns auf ein Gespräch mit Ihnen.

Patrick Müller  
Geschäftsführer

Klaus Wellershoff  
VR-Präsident

**Über ZWEI Wealth**  
ZWEI Wealth wurde 2014 von Prof. Dr. Klaus Wellershoff und Patrick Müller gegründet. Am Anfang stand die Idee, eine von Produkten und Banken unabhängige Beratung für die Vermögensverwaltung zu etablieren. Über die Jahre ist daraus ein ganzes Ecosystem entstanden, das laufend weiterentwickelt und ausgebaut wird. Heute ist ZWEI Wealth das grösste von Banken und Vermögensverwaltern unabhängige Ecosystem in der Vermögensverwaltung.

# Der Wandel im Wealth Management bietet einzigartige Möglichkeiten für Berater und Beraterinnen

Das Wealth Management ist im Umbruch. Die traditionellen Strukturen von Privatbanken lösen sich auf und die einzelnen Dienstleistungen werden zunehmend von Spezialisten erbracht. Damit nimmt die Bedeutung unabhängiger Beratung signifikant zu. Das eröffnet Ihnen als Beraterin, als Berater, einzigartige Karriere-möglichkeiten in einem Wachstumsumfeld.

## Offene Netzwerk-Plattformen werden die neuen Banken

Die Entwicklung der letzten Jahre hat gezeigt, dass das klassische Privatbanken-Modell immer weniger funktioniert. Früher konnte eine Privatbank oder ein Vermögensverwalter noch als One-Stop-Shop funktionieren, was für die Kunden und Sie als Beraterin oder als Berater grosse Vorteile hatte. Heute ist dieses veraltete Angebot immer limitierter und bildet nur noch einen kleinen Teil des offenen Marktes ab. Sie sind als Berater eingeschränkt in den Aktivitäten und in Bezug auf den Kundenkreis, den sie betreuen dürfen. Heute sind die Anforderungen der Kunden umfassender und das Vertrauen in einzelne Institute gesunken. Diese Entwicklung schreitet in grossen Schritten voran und bringt die Privatbanken und Vermögensverwalter unter Druck. Die unabhängige Beratung gewinnt gleichzeitig massiv an Bedeutung. Das bietet eine einzigartige Gelegenheit für Senior Beraterinnen und Beratungstalente, sich in einem zukunftssträchtigen Wachstumsumfeld zu positionieren.

## ZWEI Wealth ist die Netzwerk-Plattform für unabhängige Berater und Beraterinnen

In keiner Bank, bei keinem Vermögensverwalter stellt die Beratung die Kerndienstleistung dar. Beratung ist bei allen nur Mittel zum Zweck. Hier bietet ZWEI Wealth ein einzigartiges Umfeld im Wealth Management, in dem die Beratung für Kunden und die Personen, die diese erbringen, im Zentrum stehen.

## Das Partnermodell: gemeinsam zum Erfolg

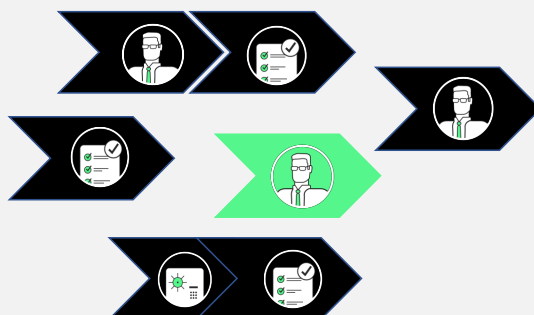
Von den Opportunitäten profitieren kann nur, wer bereit ist, neues anzugehen, wer unternehmerisch agieren und denken kann. Aus dieser Grundüberzeugung setzt ZWEI Wealth auf das Partnermodell. Bei ZWEI Wealth sind alle Partner, ob angestellt oder als selbständig Erwerbende, unternehmerisch tätig und entlohnt. Fixe Saläre im eigentlichen Sinne gibt es bei ZWEI Wealth nicht, und das zum Wohle aller. Denn so vermeiden wir die klassischen Konflikte von Angestellten und Arbeitgeber. Und nur so ermöglichen wir ein Umfeld, in dem Beraterinnen selbstbestimmt und erfolgsorientiert im Sinne der Kunden agieren können. Und nur so schaffen wir flache, kunden- und beraterorientierte Strukturen und vermeiden sinnlose und kontraproduktive Managementstrukturen.

Entsprechend sucht ZWEI Wealth nicht Mitarbeiter für offene Stellen, sondern Partner, mit denen wir erfolgreich das neue Swiss Wealth Management entwickeln – gemeinsam und langfristig.

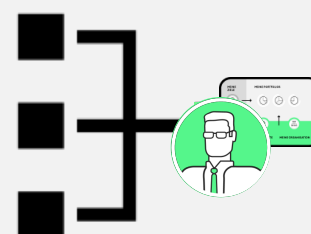
## Der Wandel im Wealth Management



Phase 1: Das Privatbanken-Modell verliert an Bedeutung



Phase 2: Spezialisten-Services entstehen



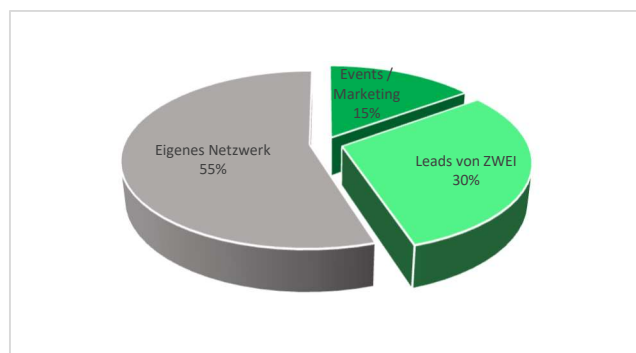
Phase 3: Individuelle Wealth Offices mit unabhängiger Beratung übernehmen

# Wie funktioniert ZWEI Wealth für Sie als Partner?

Mit der offenen Plattform von ZWEI Wealth können Sie als Beraterin, als Berater, Ihren Kunden das beste Wealth Management ermöglichen und für jede Kundin, jeden Kunden ein individuelles Wealth Office errichten. Sie stellen für jeden Kunden eine individuell passende Strategie und die Portfolios zusammen. Sie wählen die besten Asset Manager und Banken aus und stellen im laufenden Prozess die Kontrolle sicher. Und Sie leiten das Anlagekomitee Ihrer Kunden. Bei allen Aktivitäten können Sie sich auf das Netzwerk und das Team von ZWEI Wealth verlassen.

## Wie kommen Sie zu Kunden?

Der neue Ansatz von ZWEI Wealth ist für Kunden aus der Schweiz wie auch für internationale Kunden geeignet. Auch bei der Kundenakquisition gehen wir partnerschaftlich vor und Sie profitieren von Leads von ZWEI Wealth. So können Sie erfolgreich und in überschaubarer Zeit einen Kundenstamm aufbauen.



Grafik: Erfahrungswerte für Quellen der Kundenakquisition

## Was verdienen Sie?

ZWEI Wealth bietet ein erprobtes Geschäftsmodell, vom Aufsetzen und dem Aufbau der Kundenbeziehungen über die Kundenbetreuung bis hin zu administrativen Abläufen. Ob als Partner mit einer eigenen Firma oder im Angestellten-Modell, ZWEI bietet Ihnen ein unternehmerisches Kompensationsmodell.

Neben dem Einkommen als Partner haben Sie zudem die Option, Miteigentümer von ZWEI Wealth zu werden und am gemeinsamen Erfolg zu partizipieren.

## Was haben die Kunden davon?

Ein Modell ist langfristig nur dann erfolgreich, wenn es für die Kunden spür- und messbaren Mehrwerte bietet. Das ZWEI Wealth Modell wurde über mehr als 7 Jahre entwickelt und hat sich bei Kunden bestens bewährt. Die Kunden haben nachweislich eine deutlich höhere Zufriedenheit, bessere Renditen und tiefere Kosten als bei klassischen Modellen.

<b>67%</b> durchschnittlich erzielte Rendite- Verbesserung	<b>-34%</b> durchschnittlich erzielte Kosten- einsparungen
<b>446</b> geprüfte Banken und Verwalter	<b>36</b> zertifizierte Experten

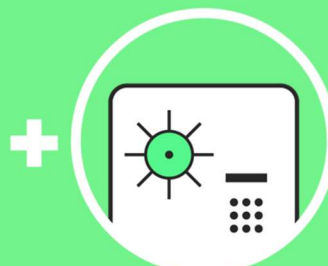
## Der innovative ZWEI Ansatz – das eigene Wealth Office



Unabhängige Beratung



Beste Asset Manager



Sichere Banken



Deutlich bessere Lösungen und Resultate

# Senior Berater/in

Sie verfügen über Erfahrungen und ein Netzwerk im Wealth Management? Sie möchten Ihre Kunden unabhängig beraten und frei aus allen Banken und Vermögensverwaltern das Beste auswählen? Sie suchen ein unternehmerisches Umfeld? Dann ist der Start als Partner bei ZWEI Wealth eine einzigartige Karriereopportunität.

## Vom Angestellten zum Partner

ZWEI Wealth ist ein Partnermodell und bietet Ihnen die Möglichkeit, sich als BeraterIn erfolgreich auf eine unternehmerische Karriere zu fokussieren. Den PartnerInnen bietet ZWEI Wealth alles, um erfolgreich zu sein – von der Hilfe bei der Akquisition von Kunden bis hin zur Sicherstellung der bestmöglichen Betreuung der Kunden. Als Partner haben Sie zudem die Möglichkeit, als MitunternehmerIn und TeilhaberIn an der Erfolgsstory ZWEI Wealth zu partizipieren. Was wir bieten:

- Offene und moderne Plattform für BeraterInnen im Wealth Management
- Erfolgreiche und zukunftsweisende Dienstleistungspalette als Wealth Office
- Partnerschaft beim Aufbau Ihres Kundenstammes (Marketingaktivitäten, Akquisitionsplattformen)
- Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten mit Coaching
- Selbstbestimmung mit voller Entscheidungsfreiheit bei der Kundenarbeit
- Transparente und erfolgsabhängige Kompensation
- Partnermodelle als MitarbeiterIn oder selbständig Erwerbende
- Möglichkeit zum Miteigentum an ZWEI Wealth

## Ihre Kunden – umfassend und besser denn je betreuen

Bei ZWEI Wealth sind Sie als BeraterIn frei von Interessenskonflikten und Verkaufszielen. Sie können sich voll und ganz auf die Kunden und ihre Wünsche konzentrieren. Egal mit welcher Bank oder welchem Vermögensverwalter Ihre Kunden zusammenarbeiten möchten oder welches Domizil Ihre Kunden haben, dank der offenen Plattform von ZWEI Wealth können Sie immer das Beste bieten. So wissen sich Ihre Kunden optimal betreut:

- Abdeckung aller finanziellen Belange der Kunden
- Ausarbeitung der Anlagestrategie und Portfolioarchitektur
- Identifikation, Auswahl und Umsetzung der bestgeeigneten Lösungen
- Überwachung und Kontrolle der Ergebnisse, Verantwortung für das kundenspezifische Anlagekomitee
- Nutzenmaximierung und finanzielle Renditesteigerung für die Kunden
- Selbständig und flexibel, unterstützt durch die ZWEI Wealth Systeme
- Fokus auf Kundenziele und Kundenbedürfnisse

## Was Sie mitbringen

Sind Sie auch der Überzeugung, dass sich das Wealth Management verändern muss? Dann sind Sie bei ZWEI Wealth am richtigen Ort. Um als Senior Wealth ExpertIn erfolgreich zu sein, bringen Sie folgende Voraussetzungen mit:

- Erfahrung im Wealth Management (Kundenbetreuung, Serviceangebote, Aufbau eines Kundenstammes mit schweizerischen oder internationalen Kunden)
- Unternehmerische Einstellung (Selbstverantwortung und Durchhaltevermögen, Selbständigkeit und Flexibilität, Bereitschaft zu Veränderungen und Gestaltungswille)
- Hochschul- / Fachhochschulabschluss, abgeschlossene Berufslehre oder vergleichbarer Abschluss
- Eigenes Netzwerk, Fähigkeit zum Auf- und Ausbau eines Netzwerkes
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch, weitere Sprachen von Vorteil

### Ein erprobtes Geschäftsmodell

#### Phase 1



(6 Monate)  
Training, Business Coach, bevorzugte Kundenzuführung

#### Phase 2



(18 Monate)  
Unterstützung Kundenakquisition und -betreuung, Business Support, Kundenzuführung

#### Phase 3



(24 Monate)  
Laufender Business Support, gezielte Kundenzuführung

# Beratungstalente (60%-100%)

Sie verfügen über eine gute Ausbildung und sind am Wealth Management interessiert? Sie suchen nach einer beruflichen Neuorientierung oder suchen den beruflichen Wiedereinstieg? Sie haben gleichermassen Talent im Umgang mit Menschen wie auch dem Erstellen von Analysen? Dann ist der Einstieg als Expert bei ZWEI Wealth eine einzigartige Karriereopportunität.

## Der Wealth Expert - ein flexibles und zukunftssträchtiges Jobprofil

ZWEI Wealth ist ein Partnermodell und bietet Ihnen die Möglichkeit, als Wealth Expert eine unternehmerische Karriere zu starten. Beim Start als Wealth Expert erhalten Sie eine erstklassige Ausbildung und Begleitung in die Aktivitäten als Beraterin oder Berater. Sie arbeiten mit unterschiedlichen Partnern bei der Betreuung von Kunden als Wealth Office zusammen und erhalten die Möglichkeit, über die Zeit ein eigenes Kundenportfolio aufzubauen. Was wir bieten:

- Aus-, Weiterbildungsmöglichkeiten und Coaching als Wealth Expert
- Innovative und erfolgreiche Dienstleistungspalette
- Effiziente Prozess- und Systemlandschaft
- Flexible und selbstbestimmte Arbeitszeiten (Teilzeitarbeit ab 60% möglich)
- Erfolgreiche und kundenorientierte Teams
- Transparente und erfolgsabhängige Kompensation
- Entwicklungsmöglichkeit zum Partner mit Miteigentum an ZWEI Wealth

## Ihre Tätigkeitsbereiche

Während Sie sich als Wealth Expert etablieren und eine eigene Kundenbasis aufbauen, unterstützen Sie andere Wealth Experts und Projektteams mit Ihrem Knowhow und bei operativen Arbeiten. Das umfasst insbesondere folgende Tätigkeiten:

- Erstellen von Kundenunterlagen auf den ZWEI Wealth Systemen: Anlagestrategie und Portfolioarchitektur, Ausschreibungen und Lösungsumsetzung, Kontrollberichte
- Vor- und Nachbereitung von Anlagekomitees (Agenda, Meeting-Unterlagen, Protokolle)
- Begleitung der Kundenaktivitäten, Teilnahme an Kundenmeetings
- Mitarbeit bei diversen Projekten
- Unterstützung der Berater bei der Kundenakquisition
- Aufbau eines eigenen Kundenstammes mit Coaching

## Was Sie mitbringen

Sind Sie interessiert an kundenorientierten Wealth Management Services und bereit für einen neuen, unternehmerischen Ansatz? Dann sind Sie bei ZWEI Wealth am richtigen Ort. Um als Wealth Expert erfolgreich zu sein, bringen Sie folgende Qualifikationen mit:

- Grundkenntnisse und Interesse am Wealth Management
- Hochschul- / Fachhochschulabschluss, abgeschlossene Berufslehre oder vergleichbarer Abschluss
- Selbstverantwortung, Selbständigkeit und Flexibilität
- Ausgezeichnete Anwenderkenntnisse der Microsoft 365 Tool-Landschaft
- Interesse an Teamwork und kundenorientierten Tätigkeiten
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch, weitere Sprachen von Vorteil

### Ein neues Jobprofil

#### Phase 1



(3 Monate)  
Training & Ausbildung,  
Mitarbeit bei  
Kundenfällen

#### Phase 2



(18 Monate)  
Arbeit im Team mit  
Senior Berater/innen  
und an Projekten  
Aufbau eigener  
Kundenstamm

#### Phase 3



(24 Monate)  
Weiterentwicklung im  
Team mit eigenen  
Kunden und Rolle als  
Senior Berater/in

## 7 Vom Angestellten zum Partner

### Rechtlicher Hinweis

Diese Publikation wurde durch ZWEI Wealth Experts AG zusammengestellt und veröffentlicht. Sie dient ausschliesslich zu Ihrer Information und stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zur Offertenstellung zum Kauf oder Verkauf von Anlage- oder anderen spezifischen Produkten dar. Die hierin enthaltenen Analysen basieren auf zahlreichen Annahmen. Unterschiedliche Annahmen könnten zu materiell unterschiedlichen Ergebnissen führen. Einige Dienstleistungen und Produkte unterliegen gesetzlichen Beschränkungen und können deshalb nicht unbeschränkt weltweit angeboten und/oder von allen Investoren erworben werden. Alle in dieser Publikation enthaltenen Informationen und Meinungen stammen aus als zuverlässig und glaubwürdig eingestuften Quellen, trotzdem lehnen wir jede vertragliche oder stillschweigende Haftung für falsche oder unvollständige Informationen ab. Alle Informationen und Meinungen sind nur zum Zeitpunkt der Erstellung dieser Publikation aktuell und können sich jederzeit ohne Vorankündigung ändern. Bei Illiquidität des Wertpapiermarkts kann es vorkommen, dass sich gewisse Anlageprodukte nicht sofort realisieren lassen. Aus diesem Grund ist es manchmal schwierig, den Wert Ihrer Anlage und die Risiken, denen Sie ausgesetzt sind, zu quantifizieren.

Der Termin- und Optionenhandel ist mit Risiken behaftet. Die Wertentwicklung einer Anlage in der Vergangenheit stellt keine Gewähr für künftige Ergebnisse dar. Manche Anlagen können plötzlichen und erheblichen Wertverlusten unterworfen sein. Bei einer Liquidation Ihrer Anlagewerte kann es vorkommen, dass Sie weniger zurückerhalten als Sie investiert haben, oder dass man Sie zu einer Zusatzzahlung verpflichtet. Wechselkursschwankungen können sich negativ auf den Preis, Wert oder den Ertrag einer Anlage auswirken.

Wir können nicht auf Ihre persönlichen Anlageziele, finanzielle Situation und Bedürfnisse im Rahmen dieser Publikation eingehen und empfehlen Ihnen deshalb, vor einer Investition in eines der in dieser Publikation erwähnten Produkte Ihren Finanz- und/oder Steuerberater bezüglich möglicher – einschliesslich steuertechnischer – Auswirkungen zu konsultieren. Die ZWEI Wealth Experts AG fungiert weder als Steuer- noch als Rechtsberatung und lehnt hinsichtlich solcher Fragen jegliche Haftung ab. Dieses Dokument darf ohne vorherige Einwilligung von ZWEI Wealth Experts AG weder reproduziert noch vervielfältigt werden. ZWEI Wealth Experts AG untersagt ausdrücklich jegliche Verteilung und Weitergabe dieser Publikation an Dritte. ZWEI Wealth Experts AG ist nicht haftbar für jegliche Ansprüche oder Klagen von Dritten, die aus dem Gebrauch oder der Verteilung dieser Publikation resultieren. Die Verteilung dieser Publikation darf nur im Rahmen der dafür geltenden Gesetzgebung stattfinden.