

Der Autor



Hans-Josef Oberbanscheidt

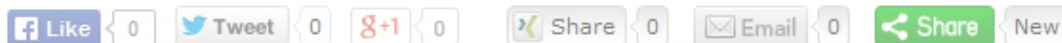
Standard

<http://www.oberbanscheidt-cie.de>

Weitere Artikel des Autors

Vermögensverwalter gesucht | Drum prüfe, wer sich länger bindet...

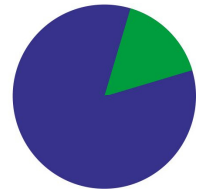
Vermögensverwalter gesucht | Drum prüfe, wer sich länger bindet...



Natürlich wollen Kapitalanleger jederzeit eine vernünftige Rendite für ihr Kapital erzielen. Wer mittel- oder langfristig denkt und sich nicht selber um seine sauer verdienten Euros kümmern möchte, der ist bei einer professionellen, unabhängigen Vermögensverwaltung bestens aufgehoben, wenn das Angebot des Verwalters und der Anlegerwunsch kongruent sind.

Kunden suchen in Gelddingen Sicherheit und Professionalität, weil es häufig am notwendigen Fachwissen oder am nötigen Zeitkontingent mangelt. Greift man zu einer professionellen Lösung, sollte man sich zunächst über den zwar kleinen, aber feinen Unterschied beim Thema Investment im Klaren sein. Denn es bestehen gravierende Differenzen zwischen einer einfachen Bank- oder Anlageberatung und einer individuellen Vermögensverwaltung.

Bei einer Anlageberatung erhält der Kunde ein marktübliches Produkt, das - im idealen Fall - seinen Wünschen und Vorstellungen entspricht. Ob diese dann anschließend erfüllt werden, steht auf einem anderen Blatt. Oft sieht sich der Laie dabei leider schwer Verständlichem gegenüber, dazu kommt die Unsicherheit, ob etwa die Interessen der Bank oder der Provisionsgedanke des Beraters beim vorgeschlagenen Angebot im Vordergrund stehen. Bei der Dienstleistung Vermögensverwaltung hingegen steckt der Kunde klar den äußeren Rahmen für sein Kapital ab, gibt so den gewünschten Takt vor. In diesem kann der Vermögensverwalter dann frei agieren.



Vertrauen und Sicherheit

Das Kunden-Ja bedeutet auf der einen Seite gewiss einen gehörigen Vertrauensvorschuss für den Verwalter. Es enthält aber auf der anderen Seite auch die klare Aufforderung, jeden Tag Leistung erbringen, um das Vertrauen des Kunden aufs Neue zu rechtfertigen. Vertrauen ist und bleibt eines der Grundthemen in der Vermögensverwaltung.

Wer sich einen Vermögensverwalter sucht, sollte zumindest einen mittelfristigen, besser einen langfristigen Anlagehorizont mitbringen. Dazu noch eine gute Nachricht: Man muss nicht unbedingt schon Millionär sein, wenn man eine professionelle Vermögensverwaltung wünscht, gewisse Einstiegsgrößen, eine Portion Risikoakzeptanz und ein entsprechender Zeithorizont sind aber unabdingbar und wünschenswert.

Vermögensverwalter sind keine Banker, sie bieten kein Produkt, kein Festgeld, sondern ihre Dienstleistung an. Dennoch lautet die Gretchenfrage von Seiten der Kunden natürlich immer: Stimmen die Ergebnisse der Vermögens-Profis über die Jahre hinweg mit den Versprechungen überein? Auch spukt die Bankenkrise immer noch in den Köpfen vieler Anleger herum, die Verluste hassen sie wie der Teufel das Weihwasser. Ganz ohne Schwankungen aber geht es weder an der Börse noch beim Vermögensverwalter. Ein bewährtes, funktionierendes Risikomanagement sollte die notwendige Sicherheit vermitteln, die Ergebnisse der Vergangenheit weitere positive Signale für Anlegerentscheidungen liefern. Transparente Ablaufprozesse und Organisationsformen sollten zudem für den Anleger zur Verfügung stehen.

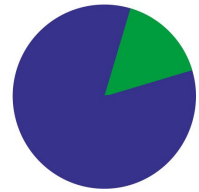
Vorsicht bei hohen Renditeversprechen

Oftmals locken vergleichsweise hohe Renditeversprechen doch so manchen konservativen Anleger ins Risiko. Vorsicht ist bei hohen Ertragsversprechen aber immer geboten, gerade in Zeiten niedriger Zinsen. Eine höhere Rendite lässt sich nur mit einem erhöhten Risiko erkaufen. Und: Verluste in der Anlagestrategie kommen immer teuer zu stehen, sie sind schwer wieder aufzuholen. Ein Kapitalverlust von z. B. 50 Prozent bedingt 100% Gewinn, um wieder auf den Nullpunkt zu kommen. Besser gleich einen professionellen Weg mit klaren Zielvorstellungen beschreiten, bevor das Kind in den Brunnen fällt.

Neue, alte Kundenanforderungen

Innerhalb der Branche hat man hier und dort auf das veränderte Umfeld und die damit verbundenen Kundenwünsche reagiert und alte Zöpfe rigoros abgeschnitten. Aspekte wie die Unabhängigkeit der angebotenen Dienstleistung stehen seit der Finanzkrise plötzlich wieder weit oben auf der Wunschliste von Anlegern. Die Vorteile der Unabhängigkeit sind dabei unbestritten. Man ist von den Produkten her nicht gebunden, was letztlich Spielräume zum Wohle des Kunden eröffnet.

Zudem kehren weitere, bewährte Investorengrundsätze überraschenderweise auf das Anlegerradar und damit auch in den Berateralltag zurück. Gefragt sind heute wieder in vielen Fällen konservative, traditionelle und bewährte Anlagegrundsätze wie Fairness und Transparenz im Vermögensverwalter-Alltag. Kommen weitere positive Eigenschaften wie Geradlinigkeit, Ehrlichkeit und Objektivität als eherne Prinzipien des Geschäftsmodells hinzu, stehen die Anlegerampeln auf „Grün“ für eine langfristige, vertrauensvolle und ertragreiche Partnerschaft.



Man kennt sich...

Regionalität ist - trotz aller modernen Technologie - ein weiterer Aspekt, der bei der meist etwas älteren Anlegerklientel wieder stärker in den Fokus rückt. Es hat zweifellos Vorteile in allen Lebenslagen, wenn man weiß, mit wem man es zu tun hat und man seinen Betreuer persönlich kennt und einfach mal vorbeischauen kann.

Kluge, innovative Köpfe

Angesagt sind auch wieder Arbeitsweisen, Ablaufprozesse und Zielvorgaben, die nicht jedem neuen Trend hinterher jagen, sondern auf Bewährtes setzen und in jeder Situation ruhig, verlässlich und professionell im Kundensinn agieren. Deckt sich das Dienstleistungsangebot des Vermögensverwalters mit den Anlegerwünschen weitgehend, dann hat man als Kunde bei der Auswahl vieles richtig gemacht und kann auch in stürmischen Zeiten Vertrauen schenken und vor allem ruhig schlafen.

[<- Zurück zu: Vertriebsnachrichten](#)