

Vier Vermögensverwalter diskutieren Portfolio-Diversifizierung und Umgang mit Kunden in der Corona-Krise

Telefonkonferenzen und tägliche Updates für die Kunden gehören ebenso zu den Aufgaben eines Vermögensverwalters in der Corona-Krise wie die richtige Aufstellung des Portfolios.

Worauf Vermögensverwalter derzeit besonders achten, erklären vier Verantwortliche.

Oliver Howard · 02.04.2020



Aktiv den Dialog mit den Kunden suchen

Andre Koppers

Oberbanscheidt & Cie. Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH
Gesellschafter & Prokurist

Wie viele andere Unternehmen haben wir uns sehr frühzeitig und konsequent entschlossen auf Home Office und eine stark reduzierte Mitarbeiterzahl im Büro zu setzen. Dank moderner IT- und Telefontechnik war uns dieser Schritt quasi aus dem Stand möglich ohne unsere Handlungsfähigkeit zu beschränken. So sind alle Mitarbeiter auch im Home Office unter ihrer gewohnten Büronummer für Kunden und Geschäftspartner zu erreichen. Voller Zugriff auf die Portfoliomanagement-Software und direkte Online-Ordererteilung sind selbstverständlich für uns auch im Home Office möglich. Da wir bis auf Weiteres keine persönlichen Kundengespräche führen, läuft der komplette Austausch telefonisch und/oder digital ab. Dies ist in der heutigen Zeit kein Problem und bisher ist die Resonanz unserer Kunden durchweg positiv. Am Markt agieren wir als langfristige defensive Investoren mit ruhiger Hand und verfallen auch in turbulenten Phasen nicht in Hektik. Wir beobachten genau die sich schnell ändernde Situation rund um das Corona-Virus und agieren innerhalb der uns anvertrauten Portfolios mit Augenmaß und Übersicht. Natürlich haben auch unsere Kunden schmerzhaft Buchverluste hinnehmen müssen, die selbstredend keinen der Beteiligten erfreuen. Die überwältigende Mehrheit hat aber ein gutes Verständnis über die langfristigen Marktbewegungen und hat in der Historie schon die ein oder andere Verwerfung an den Weltbörsen erlebt und überstanden. Nicht zuletzt liegt in jeder Krise und scharfen Korrektur auch eine Chance und die gilt es neben den zweifelsfrei vorhandenen Risiken ebenfalls genau einzuschätzen. Der enge Austausch mit unseren Mandanten ist in diesen Zeiten unserer Meinung nach von absolut elementarer Bedeutung und wichtiger denn je. Bereits seit Wochen gehen wir immer wieder aktiv auf unsere Kunden zu und suchen den Dialog. Genau dieser Kontakt ist ein Eckpfeiler dafür, dass sich Kunden mit Ihrem Vermögen auch in schweren und schwersten Zeiten gut aufgehoben fühlen.