

Der Lohn der Unabhängigkeit

Unternehmer denken pragmatisch, orientieren ihre Entscheidungen an effizienten Lösungen und sind es gewohnt, mit Gesprächspartnern auf gleicher Augenhöhe zu verhandeln. In geschäftlichen Fragen, die das private Umfeld betreffen, machen Unternehmer dagegen oft ganz andere Erfahrungen. Nicht immer wird hier der beste Weg zum Ziel gewiesen, nicht immer wird das gewollte Ziel überhaupt erreicht. Denn die Mitarbeiter der jeweiligen Anbieter sind einem permanenten Interessenkonflikt ausgesetzt: das Gewinnstreben des jeweiligen Arbeitgebers steht sehr häufig im Gegensatz zum Interesse des Kunden nach dem bestmöglichen Lösungsweg. Gleichzeitig ist bei vielen Kontakten ein nur begrenzter Drang zu beobachten, den Kunden unbedingt zufrieden zu stellen. Das Gehalt kommt schließlich pünktlich – zumindest eine gewisse Zeit lang. Der selbständige Unternehmer dagegen wird bemüht sein, seinem Gegenüber die beste Lösung bei hoher Qualität und persönlichster Betreuung anzubieten. Auch vor unkonventionellen Wegen schreckt der unternehmerisch agierende Berater nicht zurück – schließlich soll der Kunde von seinen guten Erfahrungen möglichst überall berichten. Diese Beobachtung schließt auch die Finanzdienstleistungsbranche nicht aus. Die Auswahl eines unabhängigen eigenverantwortlichen Geschäftspartners ist eine sehr ernst zu nehmende Alternative zur Beratung bei einer Universalbank oder Versicherung.

Bereits der erste Besuch in den Geschäftsräumen einer unabhängigen Beratungsgesellschaft macht in vielen Fällen den Unterschied deutlich: Bei der Kontaktaufnahme ist es für beide Seiten besonders wichtig, ein persönliches Gefühl füreinander zu entwickeln. Gerade in Gelddingen regieren noch immer Emotionen; das Gesagte ist nicht immer wirklich das Gemeinte. Die Absichten und den Willen des Mandanten auch hinter den Worten zu erkennen, macht einen guten Berater aus. Dazu bedarf es der notwendigen Zeit, eines persönlichen Umfeldes und des Interesses beider Gesprächspartner über finanzielle Aspekte hinaus. Dafür die Umgebungsbedingungen zu schaffen wird oberstes Ziel des Vermögensberaters sein. Denn nur eine persönliche Bindung erlaubt ein zuverlässiges Agieren im Sinne seines Mandanten, was besonders bei der Vergabe eines so genannten Verwaltungsmandates von größter Bedeutung ist. Unabhängige Vermögensverwalter betreuen häufig nur eine relativ geringe Anzahl von Anlegern – eben um die erforderliche Zeit für jeden Einzelnen zu haben. Vielfach

werden die Mandanten von den Firmeninhabern selbst betreut und können so von Unternehmer zu Unternehmer agieren. In diesem Zusammenhang ist die Kontinuität in der Vermögensplanung – so der Mandant möchte sogar über den Tod hinaus – ein weiterer wichtiger Aspekt. Denn wird die nachfolgende Generation bereits frühzeitig in die Beratung einbezogen, so ist eine hindernisfreie Fortführung im Sinne des Vermögensstifters am ehesten gesichert.

Neben diesen eher „weichen“ Aspekten gibt es zusätzlich eine ganze Reihe „hard facts“, welche die Zusammenarbeit mit einem unabhängigen Vermögensberater attraktiv machen. Denn seine Ungebundenheit erlaubt ihm die Selektion des nach sorgfältiger Abwägung besten Angebots aus einer nahezu unendlichen Vielzahl von Alternativen. Sein Rat wird nicht von den übergeordneten Absatzinteressen einer Bank, Versicherung oder Kapitalanlagegesellschaft beeinflusst sein, der Provisionsaspekt keine Rolle spielen. Im Gegenteil: Die Vergütungsmodelle sehen in der Regel ein lediglich an der Höhe des verwalteten Vermögens bemessenes jährliches Honorar vor. Dies ist der wesentliche Grund für die Interessenidentität zwischen dem Mandanten und seinem Berater: Je besser sich das Vermögen entwickelt, desto mehr haben beide davon. Und umgekehrt. Abseits dieser einfachen Regelung wird sich der Berater eher sogar darum bemühen, für seine Mandanten Konditionsverbesserungen bei den beteiligten Instituten zu erwirken und Bestandsprovisionen z.G. seiner Mandanten durchzusetzen. Selbstverständlich unterliegt der unabhängige Anlageberater keinem Druck, der ihn verpflichtete heute dieses und morgen jenes Angebot an den Mann oder an die Frau zu bringen. Eine natürliche Folge dessen wird ein ruhiger Anlagestil und die Orientierung an so genannten passiven Strategien sein, welche häufig wesentlich rentabler abschneiden als ein häufiger Wechsel der vermeintlichen Anlagefavoriten.

Selbständige Berater sind grundsätzlich eher bereit, für die Lösung eines speziellen Problems auch unkonventionelle Wege zu gehen. Dies kann z.B. die Übernahme sehr persönlicher und über die Geldanlage deutlich hinausgehender Betreuung sein, sozusagen als Anwalt des Mandantenvermögens. Diese Dienstleistung, bei der dem Betreuer die Koordination zwischen den verschiedenen Institutionen obliegt, die in Vermögensfragen des Mandanten involviert sind (Banken, Immobilienverwalter, Anwälte und Steuerberater, Versicherungen), wird häufig



Matthias Steinhauer (41) war lange Zeit für die Deutsche Bank tätig, zuletzt als Direktor der Vermögensverwaltung. Heute ist er unabhängiger Vermögensberater und Mitinhaber von Concept Vermögensmanagement in Bielefeld. Die Gesellschaft hat sich eine konsequent mandantenorientierte Betreuung mittels möglichst effizienter Anlageinstrumente zum Ziel gesetzt.

fig family-office genannt. Sie stellt eine der persönlichsten Finanzdienstleistungen dar und bedarf deswegen ganz selbstverständlich der absoluten Unabhängigkeit des Beraters. Andere Betreuungsangebote, die ein sehr individuelles Vorgehen des Beraters erfordern, sind darüber hinaus Lösungen, die sich um das Thema Erben und Schenken bewegen, steuerliche Optimierungen oder auch die immer häufiger gewünschte Liquidation von Lebensversicherungen über so genannte Policenbörsen.

Ungeachtet aller Vorzüge ist es jedoch unabdingbar, die Seriosität und die Wahrfähigkeit des ausgewählten Geschäftspartners zu hinterfragen. Grundvoraussetzung ist das Vorliegen einer Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen. Hinweise auf die anerkannte Kompetenz des Beraters geben Aufsätze oder regelmäßige Interviews in den Medien. Indizien für eine ernst gemeinte Partnerschaft sind ein schlankes und faires Geschäfts- und Vergütungsmodell, keine finanzielle Teilhabe des Verwalters an Transaktionen im Mandantenvermögen sowie eine ruhige Hand bei der Führung des Wertpapierdepots. ■