

TOP OF THE TOPS

TOP
MAGAZIN

MAGAZIN

HANNOVER

Niedersachsen

Ausgabe 3
Herbst 2013
16. Jahrgang
4,50 €

Man-
power
IN HANNOVER

Gut
„behütet“

BEIM AUDI-
ASCOT-RENNEN

Zeitlos

ZEITREISE DURCH
DIE GESCHICHTE
DER UHR



Mirko Albert, Vorstand der Value Experts Vermögensverwaltungs AG Hannover (VALEXX)

Wir erleben in Kerneuropa derzeit die finanzielle Repression, also die sogenannte kalte Enteignung von Anlegern: Die Zinsen sind niedriger als die Inflation. Staaten wollen so ihre überbordende Verschuldung zurückführen - zu Lasten von Anlegern. Dies wird unserer

Meinung nach zunehmend in einen Verteilungskampf münden, in dem entschieden wird, wer welchen Beitrag zur Staatsentschuldung zu leisten hat.

Für die Gruppe der Kapitalanleger kommt ein enormer Vertrauensverlust hinzu, da viele von ihnen erhebliche Verluste erlitten haben oder mit ihrer Beratung unzufrieden sind. Umso wichtiger ist es, dass Anleger ihren Finanzberatern von Anfang an die richtigen Fragen stellen. Hier einige der Wichtigsten:

Zur Expertise:

Über welche Erfahrungen verfügen Sie als Berater? Wie lange arbeiten Sie schon mit vermögenden Kunden im Bereich der Kapitalanlage zusammen? Welche fachliche Ausbildung bringen Sie mit und wie viele Börsenkrisen haben Sie schon durchlebt? Hat sich Ihr Unternehmen ausschließlich auf die Betreuung vermögender Kunden fokussiert oder gibt es andere Geschäftsbereiche?

Zur Qualität und Intensität der Betreuung:

Wie viele vermögende Kunden betreuen Sie derzeit? Haben Sie ausreichend Zeit für meine individuellen Bedürfnisse und haben Sie überhaupt die Chance, mich auch nach der getätigten Anlage weiter proaktiv zu begleiten, regelmäßig zu informieren und im Bedarfsfall auch zu handeln? (Unserer Meinung nach ist dies bei mehr als 100 Kunden nahezu unmöglich, bei mehr als 60 Kunden schon sehr schwierig).

Zur Unabhängigkeit:

Erwartet Ihr Arbeitgeber von Ihnen die Erfüllung von Vertriebszielen? Welche sind das?

Zur Transparenz:

Welche durchschnittliche Marge benötigt Ihr Arbeitgeber pro Kunde, um profitabel



arbeiten zu können? Gibt es Produktvorgaben in Ihrem Haus oder haben Sie sich dem Best-Selection-Prinzip nachhaltig verpflichtet?

Zu Verbindlichkeit und Erfolg:

Können Sie mir einen Leistungsnachweis erbringen, wie es Ihnen in der Vergangenheit gelungen ist, das Vermögen Ihrer

Kunden durch die Krisen zu manövrieren? Sind die vorgelegten Ergebnisse auch tatsächlich erzielte oder nur theoretisch abgeleitete?

Diese Fragen unterscheiden sich wenig von den Fragen, die ein Anleger seit jeher vor jeder Kapitalanlage seinem Berater stellen sollte. In Zeiten wie diesen sind sie allerdings wichtiger denn je. ■

CZ