

Komplexe Zeiten am Kapitalmarkt: Jetzt schlägt die Stunde der Profis

Die Herausforderungen an den Finanzmärkten wachsen – eine professionelle und maßgeschneiderte Beratung kann Anlegern helfen, Fehler beim Vermögensaufbau zu vermeiden – Transparenz und Unabhängigkeit als wichtige Erfolgskriterien...

Wenn es um die eigenen Finanzen geht, sollten Anleger eigentlich die allerhöchsten Ansprüche haben. Doch die Realität sieht oft anders aus: Viele Bundesbürger begnügen sich mit einer standardisierten 08/15-Beratung bei ihrer Hausbank. Andere setzen auf sogenannte Roboadvisor, also digitale Beratungslösungen, die größtenteils mit Hilfe eines automatisierten Prozesses die individuell ideale Vermögensverwaltung versprechen. Und wieder andere vertrauen auf den Rat von Freunden und/oder kümmern sich eigenständig um ihre Geldanlage, was das Risiko beinhaltet, typische Fehler wie prozyklisches Verhalten oder Selbstüberschätzung zu begehen.

Möglicherweise ist in den vergangenen Jahren der Qualitätsunterschied zu einer professionellen, ganzheitlich ausgerichteten Finanzplanung nicht groß aufgefallen. Zinsen gab es nicht, und wer nicht allzu viel falsch machte, konnte mit einem klassischen Mix aus Aktien und Anleihen über einen längeren Zeitraum eine einigermaßen erträgliche Rendite einfahren.

Doch diese goldenen Zeiten sind vorbei. Spätestens nach dem katastrophalen ersten Halbjahr mit starken Kursverlusten bei Aktien und Anleihen gleichermaßen ist ein Umdenken dringend erforderlich. „Ein Weiter-so“ wird bei der Kapitalanlage nicht mehr funktionieren. Es ist jetzt echte Expertise gefragt, um auf die enormen Herausforderungen beim Vermögensaufbau und der Altersvorsorge einzugehen“, sagt Klaus Porwoll, Gründer und Inhaber der unabhängigen Honorar-Finanzberatung PecuniArs aus Berlin.

Neben Fachwissen ist auch Empathie gefragt

Um den komplexen Mix aus rekordhoher Inflation, Zinswende, geopolitischen Risiken und akuter Rezessionsgefahr in der Geldanlage zu bewältigen, braucht es nach Ansicht des Finanzprofis neben viel Fachwissen und langjähriger Erfahrung auch jede Menge Einfühlungsvermögen und Empathie des Beraters.

Das intensive Gespräch und der persönliche Kontakt sind für den erfahrenen Honorarberater deshalb ganz wichtige Kriterien, um tatsächlich die individuellen Wünsche, Ziele und Bedürfnisse des Investors herauszufinden und darauf aufbauend eine ganzheitliche Anlagestrategie erarbeiten zu können. „Wir verschaffen uns zunächst einen Überblick über die gesamten Investitionen und besprechen, welches Thema für den Kunden wichtig ist“, erläutert Porwoll und ergänzt. „Die Chemie zwischen Berater und Kunde muss dabei stimmen.“

Dass eine unabhängige und professionell durchgeführte Finanzberatung einen echten Mehrwert für die Kunden bringt, zeigen zahlreiche Analysen und Berechnungen. „Dabei sollte es aber nicht darum gehen, sich nur auf die Maximierung der finanziellen Erträge zu konzentrieren. Mindestens ebenso, vielleicht sogar noch wichtiger ist, dass der Anleger sich mit den Entscheidungen wohlfühlt“, erläutert der Berliner Vermögensverwalter, der sich auf die Betreuung von Firmeninhabern, Unternehmern, Geschäftsführern, Selbständigen und Freiberuflern spezialisiert hat.

„Bei uns gibt es keine Beratung von der Stange“, betont Porwoll. Vielmehr wird unter anderem das Gesamtvermögen mit in die Anlagestrategie einbezogen. Dazu gehört bei Unternehmern auch das Betriebsvermögen. Aber auch familiäre Aspekte und bei Bedarf Fragen der Generationennachfolge werden berücksichtigt. „Je komplizierter und verworrener die Vermögenssituation ist, desto mehr sind Planung und Struktur erforderlich“, sagt Porwoll.

Finanzberatung ist Vertrauensangelegenheit

„Es reicht nicht aus, im Internet Fragen mit ein paar Klicks zu beantworten oder einfach am Banktresen Produkte zu verkaufen“, betont Porwoll. „Finanzberatung ist für mich vor allem eine Vertrauensangelegenheit.“ Er ist einer der Vorreiter der provisionsfreien Finanzberatung, bei der der Kunde im Mittelpunkt steht und nicht die Frage, wie viel Provision der Berater bekommt.

Die Entgegennahme von Provisionen stellt nach Ansicht Porwolls sogar grundsätzlich die Unabhängigkeit eines Beraters oder Finanzdienstleisters in Frage, weil durch sie eine neutrale Empfehlung erschwert wird. „Oberstes Prinzip einer jeden Finanzberatung muss es sein, dem Kunden genau die Finanzprodukte zu empfehlen, die seinen persönlichen Anlagezielen und Bedürfnissen am besten entsprechen“, sagt Porwoll. Und genau das bietet die Honorarberatung. So wird die Qualität der Beratung deutlich unabhängiger und damit qualitativ besser.

Wenn eine kontinuierliche Betreuung von den Kunden gewünscht wird, vereinbaren Porwoll und sein Team eine laufende Servicegebühr. Das hat für den Anleger den Vorteil, dass ein Vermögenswachstum auch im Interesse des Anlageberaters ist, da mit einem höheren Depotwert die absolute Vergütung steigt. PecuniArs zählt zu den rund zwei Prozent der Berater hierzulande, die wirklich unabhängig sind. Konkret hängen die Pauschal- sowie Betreuungshonorare bei der Berliner Gesellschaft von den Beratungsinhalten und der Höhe des jeweils investierten Kapitals ab. Doch vor allem sind die Gesamtkosten dadurch erheblich niedriger als die Kosten, die bei Provisionsprodukten anfallen.

Über PecuniArs

Die PecuniArs Gesellschaft für strategische Anlageberatung mbH ist eine unabhängige Finanzberatungsgesellschaft auf Honorarbasis mit Sitz in Berlin. Das von dem geschäftsführenden Gesellschafter Klaus Porwoll gegründete Unternehmen hat sich auf die Betreuung von Firmeninhabern, Unternehmern, Geschäftsführern, Selbständigen und Freiberuflern spezialisiert. Honorarberater Porwoll ist seit 1994 in der Finanzbranche tätig und verfügt über ein Expertennetzwerk aus langjährigen Partnern, die Spezialisten auf ihrem Gebiet sind.

Anspruch des Unternehmens ist es, frei von Interessenskonflikten, durch eine kostentransparente und persönliche Beratung die Basis für bewusste, fundierte finanzielle Entscheidungen zu schaffen und den Kunden langfristig und vertrauensvoll auf dem Weg zum finanziellen Ziel zu begleiten. PecuniArs gewährleistet durch die Vergütung ausschließlich auf Honorarbasis, dass die Beratung nur und ausschließlich im Kundeninteresse erfolgt.