

„Ständige Betreuung und größte Transparenz“

INTERVIEW Cash. sprach mit Thomas Grüner, Geschäftsführer von Grüner Fisher Investments, über die Herausforderungen für die Finanzdienstleistung der Zukunft und den Markt für Vermögensverwaltung.

Worin unterscheidet sich das Leistungsangebot von Grüner Fisher Investments von den Angeboten von Banken und Versicherungen?

Grüner: Normalerweise haben Anleger wenig Kontakt zu ihrem Finanzdienstleister. Wir dagegen bauen um jeden Kunden ein ganzes Team an Spezialisten. Fragen Sie mal die Kunden einer Bank, wie oft sie in Kontakt mit ihrem Berater stehen. Einmal im Jahr? Wir dagegen legen größten Wert auf einen ständigen Kontakt zu unseren Kunden und bieten einen Full-Service, der in Deutschland und Österreich bisher lediglich institutionellen Kunden vorbehalten war. Unsere spezialisierten Kundenbetreuer telefonieren täglich mit vielen Kunden und halten dabei – individuell abgestimmt – ständigen Kontakt. Die Bereitschaft und Begeisterung zum Kundenkontakt gehören neben der fachlichen Qualifikation zu den wichtigsten Anforderungen für unsere Bewerber. Nur so kann es gelingen, individuelle Kundenkonzepte zu entwickeln, die nachhaltig funktionieren und unseren Anlegern gerecht werden.

Auch individuelle Vermögensverwaltungskonzepte sind aufgrund ihrer Kostenstruktur nicht per se effizienter als Standardlösungen. Wo liegt der USP bei Grüner Fisher Investments?

Grüner: Das ist sicher richtig, aber hier muss man mehrere Punkte berücksichtigen: Kosteneffizienz ist wichtig, aber für den Kunden zählt hier vor allem Transparenz, die bei uns ganz besonders hochgehalten wird. Unsere Kunden können sämtliche Transaktionen jederzeit „live“ mitverfolgen. Und natürlich die Performance ihrer Geldanlage – wenn sie das denn wollen – täglich überwachen. Stimmt das Ergebnis, ist der Kunde auch gerne bereit, die vereinbarten Kosten zu tragen. Zudem sind wir selbst mit individuell zusammengestellten Depots – aufgrund diverser Sonder-



Thomas Grüner: „Wer nicht kundenorientiert arbeitet und den ständigen Dialog mit dem Kunden pflegt, verliert schneller als er denken kann, das Vertrauen und Depot des Kunden.“

konditionen bei unseren Depotbanken – fast immer günstiger als ein selbst zusammengestelltes „Fondsdepot“ eines Kunden. Einfach ausgedrückt: Besserer Service und günstigere Konditionen. Die Ergebnisse unseres – gemeinsam mit Fisher Investments – betriebenen Researchs bestimmen unseren Depot-Mix aus Aktien, Anleihen und Cash-Beständen. Um eine dauerhafte überdurchschnittliche Rendite in unserer

Private Client Group zu erwirtschaften, bedarf es eines Wissensvorsprungs, den wir durch unsere innovativen Research- und Prognosetechniken erreichen. Nicht zuletzt hilft uns dabei natürlich die umfassende Erfahrung unseres amerikanischen Mitinhabers Ken Fisher. Bei Fisher Investments arbeiten mittlerweile 1.500 hoch spezialisierte Mitarbeiter. Diese Größenordnung finden Sie ansonsten nur in einer Großbank. Trotzdem bleibt unser Service sehr individuell. Worauf es aber letztendlich beim Investieren ankommt, ist, die richtigen Schlussfolgerungen zu ziehen: In Banken und Versicherungen traut sich kaum einer, auch einmal gegen die Marktmeinung zu investieren. Denn wer dort gegen die Mehrheitsmeinung falsch liegt, verliert schnell seinen Job. *Ab welcher Größenordnung kann ich damit rechnen, für mein Vermögen aus Ihrem Haus ein individuelles Konzept zu erhalten?*

Grüner: Bei uns bekommt jeder Anleger sein individuell auf ihn zugeschnittenes Konzept. Der durchschnittliche Kunde von uns startet mit einem mittleren sechsstelligen Volumen.

Wie hoch ist der Effizienzgewinn durch die Spezialisierung der beratenden Mitarbeiter tatsächlich?

Grüner: Diese Spezialisierung bringt gewaltige Vorteile für unsere Kunden mit sich. Ein Angestellter bei Grüner Fisher Investments kann sich auf das konzentrieren, was er am besten kann. Beispiel: Sie wollen anderen dabei helfen, ihre langfristig gesetzten finanziellen Ziele zu erreichen. Dazu müssen Sie diese Leute zuerst identifizieren, sie persönlich treffen, ihre persönliche Situation und Zielsetzungen analysieren, jegliche Art von auftretenden Fragen beantworten und abschließend beurteilen, ob die angebotene Dienstleistung einen Mehrwert darstellen würde. Alle weiteren Komponenten der Finanzdienstleis-

tung – wie der Aufbau des Portfolios, Research, Handel, ja sogar die Kontoeröffnung – haben zu diesem Zeitpunkt noch gar nicht begonnen. Der legendäre britische Ökonom David Ricardo hat genau aus diesem Grund die Arbeitsteilung durch Spezialisierung propagiert, die erst die Industrialisierung möglich gemacht hat. Dieses Prinzip gilt auch für eine erfolgreiche Vermögensverwaltung. Wir setzen deshalb auf die Spezialisierung der Arbeitskräfte. Sie erlaubt den Angestellten, sich auf ihre spezifischen Talente zu fokussieren und diese zu perfektionieren. Das ist nicht nur im Kundeninteresse wichtig, es macht auch den qualifizierten Mitarbeitern mehr Spaß, wenn sie nicht mehrere Funktionen ausüben müssen. Wir glauben, dass uns diese von Ken Fisher seit über 30 Jahren erfolgreich praktizierte Struktur auf eine einzigartige Weise dazu befähigt, erstklassiges Portfoliomanagement, Service auf höchstem Niveau und eine Qualität anzubieten, mit der Mitbewerber nicht ohne Weiteres mithalten können – weil sie ihre Mitarbeiter meist mit zu vielen Rollen überhäufen.

Welche Qualifikation müssen Investmentberater mitbringen, um für Grüner Fisher Investments tätig sein zu können?

Grüner: Unsere Investmentberater sind oft ehemalige Banker. Sie betreuen Bestandskunden und begleiten Neukunden von Anfang an. Sie durchschauen die Ziele, Wünsche und die finanzielle Situation des Kunden. Der Investmentberater ist dazu da, jegliche Fragen des Kunden zu beantworten und ihn ständig über die Strategie und mögliche Veränderungen zu unterrichten. Sie verkaufen keinerlei Produkte. Unser Backoffice unterstützt technische Vorgänge, die das Konto und jegliche Art der Dokumentation betreffen. Wir halten dieses in den USA entwickelte moderne Servicemodell für einzigartig und für einen wesentlichen Bestandteil, um eine führende Rolle im Finanzdienstleistungssektor zu spielen. Wir erwarten von unseren Vertriebsmitarbeitern, dass sie sich auf nur eine Sache konzentrieren: zukünftige Kunden zu treffen, eine Beziehung aufzubauen und sie von unserem Mehrwert zu überzeugen.

Die Regulierung verschärft sich zunehmend. Mit welchen Marktentwicklungen rechnen Sie?

Grüner: Nur wenige der neuen Restriktionen bringen Kunden einen echten Vor-

Fakten zu Grüner Fisher Investments

Thomas Grüner gründete am 14. Januar 1999 die Thomas Grüner Vermögensmanagement GmbH. Seit der amerikanischen Milliardär Ken Fisher, dessen Vermögensverwaltung in den USA zur Zeit rund 56 Milliarden US-Dollar managt, Mitte 2007 eine Beteiligung an dem Unternehmen erworben hat, lautet der Firmenname Grüner Fisher Investments GmbH. Der Hauptsitz von Grüner Fisher Investments befindet sich in Rodenbach bei Kaiserslautern. Im Zuge der Expansion des Unternehmens wurde am 1. November 2012 eine Niederlassung in Frankfurt/Main eröffnet.

teil. Unzählige Dokumentationen und Risikoaufklärungen können letztendlich gute und bedachte Entscheidungen nicht ersetzen. Die Regulierungsbemühungen gelten ja vor allem den Banken, die mit mehr Eigenkapital in neuen Finanzkrisen besser bestehen sollen. Die anhaltend niedrigen Zinsen bringen Banken und Versicherungen dabei zunehmend in Schwierigkeiten. Es wird irgendwann auch wieder zu steigenden Zinsen kommen. Nachhaltig steigende Zinsen und damit verbundene Kursverluste an den Anleihemärkten kennt aber kaum noch jemand aus eigener Erfahrung. Vor allem im „emotionalen Gedächtnis“ sind diese Eindrücke nicht mehr vorhanden. Lediglich die gefühlt viel turbulenteren Aktienmärkte sind noch im Gedächtnis. Fakt bleibt aber: Das Zinsänderungsrisiko steigt mit der Laufzeit – ein Risikofaktor, der oftmals unterschätzt wird. Das Kursrisiko im Rahmen eines eintretenden Bärenmarktes im Anleihebereich kann – zulasten der Rendite – durch kürzere Laufzeiten zumindest etwas entschärft werden.

Wie sieht aus Ihrer Sicht die idealtypische Finanzdienstleistung der Zukunft aus?

Grüner: Man kann es nicht oft genug betonen: Der Kunde ist König. Das gilt auch für Banken und Finanzdienstleister, die sich zu lange aufs hohe Ross gesetzt und die Kunden nicht ernst genommen haben. Die wachsende Bedeutung des Internets gerade im Finanzbereich ermöglicht den Kunden heute ein hohes Maß an Informationsqualität und eigenständige Entscheidungen. Wer hier nicht kundenorientiert arbeitet und den permanenten Dialog mit dem Kunden pflegt, verliert schneller als er denken kann, das Vertrauen und das Depot seiner Kunden. Und wer einmal weg ist, kommt nie wieder. ■

Das Gespräch führte
Frank O. Milewski, Cash.



**Vitamine aus der Natur,
Rundumschutz von uns!**

DOMCURA pro care

**Das ausgezeichnete Premium-
Deckungskonzept für Ihre
Gesundheit mit den fünf
wichtigen Bausteinen:**

**Ambulant • Stationär •
Zahnzusatz • Krankentagegeld •
Schwere Krankheiten**



DOMCURA GENIAL. EINFACH. SICHER.

Informieren Sie sich jetzt!
Telefon: (0431) 54654-607
procure@domcura.de
www.domcura.de

