

Ohne individuelle Beratung geht nichts

Junge Anleger sind oft unsicher und benötigen Unterstützung. Zur Wahl stehen individuelle oder Tech-basierte Lösungen. Zwei Experten erklären sie.

Der Finanzmarkt ist heute so schnelllebig wie nie zuvor, was besonders junge Anleger und Einsteiger vor große Herausforderungen stellt. Gerade für diese Gruppe ist ein ausführliches Erstgespräch von großer Bedeutung. Das Gleiche gilt für die Beratung in volatilen Zeiten. In diesem Spannungsfeld treffen zwei unterschiedliche Beratungsphilosophien aufeinander: eine tiefgehende, individuelle Betreuung und selbst zusammengestellte Fondsportfolios einerseits, eher moderne Tech-Lösungen wie Robo-Advice, um Portfolios zu managen, andererseits. Diese Modelle erklären Steffen Nowicki, Geschäftsführer von SeculInvest GmbH und Andreas Bauer, Direktor von Kapitalwerk Private Finance GmbH.

Welche Bedeutung hat überhaupt das Erstgespräch für einen Anfänger, der gerade sein erstes Geld verdient?

Nowicki: Erstgespräche sind bei mir sehr

individuell an die Kenntnisse und Erfahrungen des jeweiligen Kunden angepasst. Mein Fokus liegt darauf, die langfristige Performance im Blick zu haben und von Anfang an auf enttäuschende Marktphasen hinzuweisen, damit diese in der Ansparphase als wahre Chancen verstanden werden. Ich stehe als persönlicher Ansprechpartner bereit, um Anlage- und Lebensziele in Einklang mit Volatilität und Rendite zu bringen.

Bauer: Ich mache im Endeffekt genau dasselbe: Ich spreche mit dem Kunden über seine Ziele und Bedürfnisse. Auch ich zeige anhand von Charts wie dem MSCI World, dass es Phasen gibt, in denen Märkte fallen, und sensibilisiere dafür, dann nicht zu verkaufen. Wir nutzen also im Grunde die gleiche „Gangart“ in der Beratung, nur dass hinten raus andere Produkte zum Einsatz kommen.

Wie macht sich das für den Kunden bemerkbar?

Nowicki: Ich empfehle ausschließlich Produkte, bei denen ich das Management persönlich kenne und den Inhalt vollkommen verstanden habe. Ich nehme mir die Zeit, Portfolios indivi-

duell zusammenzustellen und Tools zu nutzen, um Überschneidungen oder Korrelationen zu prüfen. Es ist ein reines Empfehlungsgeschäft, das auf dieser tiefen Individualität aufbaut.

Bauer: Ich setze auf eine intelligente Kombination aus modernster Technik und Expertise: Über Robo-Advice nutze ich die außergewöhnlich erfolgreichen Strategien unserer Vermögensverwaltung wie die „Alpha Selection“. Experten passen die Titelauswahl ständig an – für eine optimale Erfolgsbilanz. Dadurch kann ich mich voll auf die persönliche Betreuung meiner Kunden konzentrieren, damit sie ihre individuellen Ziele gemeinsam mit mir sicher und bestmöglich erreichen.

Aber Sie treten beide als Berater Ihrer Kunden auf?

Bauer: Ohne Berater treffen Kunden oft falsche Entscheidungen aus emotionalen Impulsen heraus. Berater helfen den Kunden gerade in schwierigen Phasen zu den richtigen Entscheidungen. In volatilen Zeiten kann der Kunde bei mir zudem sehr einfach und dank schlanker digitaler Prozesse per Robo-Advice nachinvestieren.



Steffen Nowicki,
Geschäftsführer von SeculInvest GmbH



Andreas Bauer,
Direktor von Kapitalwerk Private Finance GmbH

Nowicki: Der Anleger ist oft von der Nachrichtenlage getrieben und nicht emotionslos. Hier helfe ich, Entscheidungen einzuordnen und affektgeleitete Fehlschüsse zu vermeiden. Beratung ist ja durch die Digitalisierung nicht verschwunden, sondern die Übernahme von Verantwortung für Empfehlungen wird heute sogar noch mehr geschätzt.