

Aktuell

- **Interview: Vom Umgang mit Verlusten**
- **Presse: Adviva in der Stuttgarter Zeitung**
- **Aktuelle Finanzmarktkrise: Unsere Sicht der Dinge**
- **Weiter auf Wachstumskurs: Neue Gesichter bei Adviva**
- **Neue Medien: Online Beratung bei Adviva spart Zeit und Geld**
- **Kundenbefragung: Kundenzufriedenheit steht an erster Stelle**

Finanzreport für unsere Kunden und Partner

I.09

> Interview:

Vom Umgang mit Verlusten – Durch Finanzplan besser gewappnet

Die tief greifende Finanzmarktkrise hat bei den meisten Anlegern deutliche Spuren im Depot hinterlassen. Adviva-Kunden schneiden dabei im Marktvergleich besser ab, leider aber mit dem falschen Vorzeichen. Kurzfristige Depotveränderungen sollten zudem nicht zu gravierenden Richtungswechseln bei der Finanzplanung verleiten. Schließlich haben Adviva-Kunden mit dem Finanzplan eine solide Strategie für Vermögenssicherung an der Hand, die genau zu den persönlichen Zielen passt. Die Geschäftsführer Thomas Reichert und Marc Rieger greifen im Interview einige Themen auf, die sie in den vergangenen Wochen mit Kunden diskutiert haben.

Finanzreport: „Adviva-Kunden haben einen Finanzplan. Aber was hilft er jetzt in der Krise?“

Reichert: „Wichtig bei der Betrachtung des Vermögens ist der Blick auf alle Vermögensbestandteile, nicht nur auf das Depot. Genau das leistet ein Finanzplan, den übrigens Kunden anderer Finanzdienstleister meistens nicht haben. Er gibt Orientierung über die mittel- bis langfristige Strategie und bewahrt vor Schnellschüssen: Ein bezahltes Eigenheim, der Anlagenmix in Versicherungslösungen mit Garantie, die vermietete Immobilien, die langfristigen monatlichen Sparpläne, die von Kursbewegungen profitieren, weil man die Anteile billiger einkauft. Dann werden verständliche aktuelle Verlustängste oftmals deutlich reduziert.“

Finanzreport: „Wie sehen die Depots von Adviva-Kunden aktuell aus?“

Rieger: „Dass durch die heftigen Ereignisse in den letzten beiden Jahren die Depotrendite gelitten hat, war leider nicht absolut zu verhindern. Es hat sich allerdings gezeigt, dass durch das Beimischen alternativer Anlagen wie etwa geschlossener Immobilienfonds in aufstrebenden Märkten positive Renditeeffekte erzielt werden konnten. Auch die breite Mischung in unterschiedliche Anlageklassen und das rechtzeitige Reduzieren von erhöhten Risiken sowie direktes und indirektes Risikocontrolling hat Schlimmeres verhindert. Hier macht sich proaktive Beratung bemerkbar. Somit sind die Depotergebnisse in der

Gesamtbetrachtung im Marktvergleich eindeutig besser, wenn auch Verluste natürlich nicht von der Hand zu weisen sind.“

Finanzreport: „Spielt die Kommunikation zwischen Kunde und Finanzberater in der aktuellen Situation eine größere Rolle?“

Reichert: „Wir glauben, dass man gar nicht genug Zeit darauf verwenden kann, die tatsächlichen Erwartungen und Ziele des Kunden zu verstehen. Dies ist bei einem ständig wachsenden Termindruck heutzutage gar nicht so einfach. Für Kunden ist es aber entscheidend, sich diese Zeit zu nehmen. Ein praktisches Beispiel ist die vom Kunden erwartete Rendite, also die Verzinsung und demgegenüber das Verlustrisiko. Je höher die Rendite, desto höher das Verlustrisiko, dies ist einfach so. Dazu kommt der Anlagehorizont: Wann benötigen Sie Ihr Geld auf jeden Fall, etwa zur Tilgung eines Darlehens? Hier muss sowohl den Kunden als auch dem Berater klar sein, dass eine vermeintlich langweiligere Anlage, also mehr Sicherheit und somit weniger Zins, die bessere Alternative ist.“

Finanzreport: „Werden den Kunden in der Finanzbranche zu große Versprechungen gemacht?“

Rieger: „Leider ist dies gar nicht so selten der Fall. Der Wettbewerb um den Kunden wird oft über Renditeversprechungen geführt. Kunden sagen, da bekomme ich aber sechs Prozent. Der kurzfristig orientierte Finanzberater positioniert sich dann natürlich genauso. Sonst kommt er

nicht an die Anlagegelder heran, er macht also kein Geschäft. Der Mechanismus dahinter ist oft Gier, ganz banal. Nachhaltig betrachtet aber keine gute Strategie für den Kunden. Wenn man als Berater in Zeiten fünf Prozent Rendite erzielt, wo andere vermeintlich sieben Prozent machen und umgekehrt in schwierigen Zeiten minus 15 Prozent, wo andere minus 40 Prozent hinnehmen müssen, ist man als seriöser Finanzberater zwar deutlich besser, es ist aber vielleicht nicht so spektakulär.

Reichert: „Wir sind Partner für mittelfristige bis langfristige Finanzberatung und wissen als zertifizierte und DIN-geprüfte Finanzplaner, was wir tun. Entscheidend ist, dass die Finanzstrategie auf den Prüfstand kommt. Nur nicht

jeden Monat. Trotz der aktuellen Situation sind unsere Kunden gut aufgestellt, die Strategie passt und wird angemessen nachjustiert. Es wird nach dem Bereinigungsprozess auch wieder nach oben gehen. Bis dahin lautet die Aufgabe, das Vermögen unserer Kunden vor weiterem Verlust zu schützen und sich für die Zeiten der Konjunkturerholung vorzubereiten. Unsere Kunden haben einen Plan in Sachen Finanzen, nämlich den Finanzplan. Ein unschätzbare Vorteil, denn man ist einfach besser aufgestellt.“

> Aktuelle Finanzmarktkrise: Unsere Sicht der Dinge

Wir leben in historischen Zeiten, viele von uns haben solch eine Finanzkrise noch nicht erlebt. Es ist eine große Herausforderung, jetzt die richtigen Entscheidungen zu treffen. Eine unabhängige, qualifizierte Beratung ist wichtiger denn je. Ob Krise oder nicht: Die entscheidende Frage bleibt, welche Vorstellungen zur persönlichen Zukunftsperspektive ein Anleger hat. Davon hängt ab, welches die geeignete Finanzstrategie ist.

> Presse:

Adviva in der Stuttgarter Zeitung

Verbraucherschutz Baden-Württemberg bestätigt das Geschäftsmodell der Adviva

Noch nie war die Verunsicherung von Kunden gegenüber Finanzdienstleistern so hoch wie jetzt. Dass es auch anders geht und auf was der Kunde in der Beratung und bei der Auswahl des Finanzdienstleisters achten sollte, war Gegenstand eines Wirtschaftsartikels in der Stuttgarter Zeitung. Ein Redaktionsgespräch mit Adviva als Certified Financial Planner (CFP) hatte zur Recherche beigetragen. Die Adviva-Geschäftsführung sieht es als gutes Zeichen, dass in der Öffentlichkeit zunehmend über unabhängige und qualifizierte Finanzdienstleistung gesprochen wird. Kunden fordern zur Recht eine faire, transparente Beratung. Seit Dezember stehen bei Adviva die Telefone nicht mehr still – enttäuschte Anleger von Banken wollen gut und unabhängig beraten werden. Für Adviva ist dies ein Ansporn, um die Qualifikation des CFPs noch bekannter zu machen und das eigene Angebot weiter zu verbessern.

Den Artikel vom 15.12.2008 in der Stuttgarter Zeitung finden Sie unter www.advivafinanz.de/sz.html

Aktuell

- **Interview: Vom Umgang mit Verlusten**
- **Presse: Adviva in der Stuttgarter Zeitung**
- **Aktuelle Finanzmarktkrise: Unsere Sicht der Dinge**
- **Weiter auf Wachstumskurs: Neue Gesichter bei Adviva**
- **Neue Medien: Online Beratung bei Adviva spart Zeit und Geld**
- **Kundenbefragung: Kundenzufriedenheit steht an erster Stelle**

Finanzreport für unsere Kunden und Partner

I.09

Wir gehen davon aus, dass wir das Ende der Krise noch lange nicht gesehen haben. Die Staaten weltweit, allen voran die USA aber auch Europa, versuchen durch das Anwerfen der Notenpresse große Teile der Banken und der Industrie mit Geld zu tränken. Somit wird Schlimmeres erst einmal verhindert. Ob dies kurz- bis mittelfristig zu den gewünschten Ergebnissen führt, weiß niemand.

Banken ohne innovative Kraft

Dass Banken das erhaltene Geld vom Staat nicht an die Unternehmen zur dringend benötigten Finanzierung ausbezahlen, halten wir für inakzeptabel. Banken haben das Vertrauen von Kunden und Öffentlichkeit in unseren Augen komplett verspielt. Die Geschäftsmodelle sind veraltet, durch staatliche Beteiligungen wird die dringend benötigte Innovationskraft in der Finanzbranche bei den so genannten „Big Playern“ verhindert. Die Bürokratie wächst. Aufgeschlossene, bonitätsstarke Kunden werden sich an unabhängige, sehr gut qualifizierte Finanzunternehmen wenden. Bei aller Bescheidenheit – wir verzeichnen in den letzten Monaten einen starken Zulauf neuer Interessenten. Wir sind keine Propheten, aber eines ist mit etwas wirtschaftlichem Sachverstand klar: Das Resultat zunehmender Staatsverschuldung ist jetzt noch nicht offensichtlich,

nämlich eine zukünftig deutlich höhere Inflation. Staatsanleihen sind augenblicklich der vermutete sichere Hafen – bis zum Zeitpunkt der Zahlungsunfähigkeit von ganzen Ländern. Dann wird erkannt werden, dass der Staat eben nicht alles reparieren kann.

Adviva empfiehlt einen soliden Finanzplan und Streuung von Risiken

Unsere Empfehlung ist, aus der Vergangenheit für die Zukunft lernen. Dies bedeutet, das gesamte Vermögen breit zu streuen und Risiken zu verteilen. Sachwerte sind eindeutig zu favorisieren, sie meistern Krisen am besten. Es bieten sich alternative Investments und Immobilien an, ob als Fonds oder als Direktinvestment ab einer gewissen Vermögenshöhe. Die Investmentthemen der Zukunft sind ökologische Themen wie Wald, Wasser, Solar und Öl aber auch Anlagen in Gold und Infrastruktur.

Die gute Nachricht in der Krise ist, dass Adviva Kunden gut für die Zukunft vorbereitet sind, weil sie eine solide Finanzplanung haben, die ihnen die langfristige Orientierung für ihre Finanzen gibt – auch und gerade in schwierigen Zeiten.

> Weiter auf Wachstumskurs: Neue Gesichter bei Adviva

Die Adviva erweitert ihr Team um zwei Mitarbeiter. „Die Zahl unserer Kunden wächst. Zugleich nehmen die organisatorischen Anforderungen aufgrund gesetzlicher Vorschriften und Veränderungen in der Finanzbranche zu“, so Adviva-Geschäftsführer Thomas Reichert. Mit der Kompetenz der beiden neuen Teammitglieder wolle das Unternehmen sicherstellen, dass die hohe Beratungsqualität weiter gewährleistet bleibe.

Markus Hoyer verstärkt den Bereich Finanzplanung und Investment seit dem 1. September 2008. Der Certified Financial Planner (CFP) und Sparkassen-Fachwirt war vor seinem Einstieg bei Adviva mehrere Jahre im Wertpapiermanagement und in der Finanzplanung von Banken tätig, zuletzt bei einer Privatbank in Bregenz.

Jörg Hehl bringt seine umfangreiche Erfahrung in Management und Technik bei der Adviva Finanzberatung seit dem 1. Oktober 2008 ein. Der Wirtschaftsinformatiker und Bankkaufmann war nach seiner Tätigkeit im Bankwesen selbstständiger Unternehmer in der IT-Branche.

> Neue Medien: Online-Beratung bei Adviva spart Zeit und Geld

Kunden der Adviva Finanzberatung können sich ab sofort auch online beraten lassen. Über die Beratungssoftware des unabhängigen Finanzberaters, für die lediglich ein Internetzugang erforderlich ist, werden ausgewählte Themen wie Finanzplanung, Depot-Reporting, Altersvorsorge, betriebliche Altersvorsorge parallel während eines telefonischen Beratungsgesprächs veranschaulicht.

„Wir bieten unseren Kunden damit einen Beratungsmehrwert, so Adviva-Geschäftsführer Thomas Reichert. „In der heutigen Zeit leiden viele Menschen unter Termindruck. Mit der Online-Beratung ersparen wir unseren Kunden lange Fahrzeiten zu Beratungsterminen.“ Zugleich stelle sich Adviva auf die unterschiedlichen Gewohnheiten seiner Kunden bei der Nutzung von Medien ein, bei der Internet eine große Rolle spiele, betont Reichert. Die persönliche Beratung sei aber nach wie vor wichtig, besonders wenn es um eine umfassende persönliche Finanzplanung gehe.

Weitere Informationen sind auf der Webseite der Adviva Finanzberatung im Bereich „Online Beratung“ bereitgestellt. Ebenfalls stellt die Adviva Finanzberatung ein Demonstrations-Video einer Online Beratung unter www.adviva-finanz.de/online-beratung-demo-video.html zur Verfügung.

> Kundenbefragung: Kundenzufriedenheit steht an erster Stelle

Die unabhängige Finanzberatung Adviva will es wissen: Ab März befragt sie Kunden nach ihrer Meinung zu Beratung und Service bei Adviva. „Die Zufriedenheit unse-

rer Kunden steht für uns an erster Stelle“, sagt Adviva-Geschäftsführer Thomas Reichert. „Wir möchten sicherstellen, dass sich unsere Kunden gut beraten fühlen und mit unseren Dienstleistungen zufrieden sind“, so Reichert. „Aus diesem Grund führen wir die Kundenbefragung durch.“

Die Finanzberater stellen sich dabei auf die individuellen Wünsche der Kunden ein: Die Befragung findet in persönlichen Gesprächen, schriftlich und auch online statt. „Wir werden die Ergebnisse der Umfrage zum Anlass nehmen, um den Service für unsere Kunden weiter zu verbessern und uns als Unternehmen stetig zu entwickeln“, erläutert Reichert.

Die Ergebnisse der Kundenzufriedenheitsbefragung wird Adviva unter anderem auf ihrer Internetseite www.adviva-finanz.de veröffentlichen.

> Impressum

Adviva Finanzberatung GmbH
Johannes-Daur-Straße 10
70825 Korntal-Münchingen

Telefon 0711/12 00 68 45
Telefax 0711/12 00 68 46
E-mail info@adviva-finanz.de

Adviva im Internet:
www.adviva-finanz.de