

MANDO FINANZ

INTERVIEW

Gespräch mit Doris Biersack-Press,
Geschäftsführerin der Mando-Finanz GmbH

Das Vertrauensverhältnis zum Anleger 4.0 aufbauen

Frau Biersack-Press: Wie ist die Region in Sachen Vermögensbildung Ihrer Meinung nach 2019 aufgestellt?

Doris Biersack-Press: Im Schnitt kann ich feststellen, dass für die Regensburger Anleger das Gleiche gilt wie bei den deutschen Anlegern. Es sind trotz der niedrigen Zinsen hohe Geldsummen auf Konten geparkt. Viele Anleger sehen nach wie vor mehr das Risiko als die Chance in Aktien. Bei entsprechenden Investments lässt sich meist der sogenannte „Home-Bias“ feststellen, das heißt, es wird in bekannte Aktien in Deutschland und Europa investiert. Aber um eine wirksame Risikostreuung zu erzielen, muss auch im Aktienbereich das Spektrum viel größer sein.

interessierte Nachfolger ein solches Projekt finanziell stemmen können. Das können auch staatlich geförderte Programme mit geringem Verwaltungsaufwand sein. Im Hinblick auf die Bindung von Fachkräften könnte das neue Betriebsrentenstärkungsgesetz ein guter Ansatz sein. Generell sollte die Politik ein Auge auf den deutschen Mittelstand haben und dafür Sorge tragen, dass dieser im internationalen Wettbewerb konkurrenzfähig bleibt. Die Innovationskraft des Mittelstands bleibt in der Zukunft von enormer Bedeutung für den Wirtschaftsstandort Deutschland.

Wie sieht der Anleger 4.0 in Regensburg aus? Was macht die Kindergeneration Ihrer ersten Kunden aus und was macht sie richtig oder vielleicht auch falsch?

Diese Anleger sind meist gut ausgebildete Arbeitnehmer und Unternehmer. Sehr häufig kommen sie gut informiert zu einem Beratungsgespräch zu uns und stellen aktiv ihre Fragen. Das freut uns sehr, denn die junge Anlegergeneration fordert ein ebenso gut qualifiziertes Gegenüber in der Anlageberatung, sodass sich auch in unserer Branche dauerhaft Kompetenz durchsetzt. Gelingt es dem Anlageberater, den Anleger 4.0 zu überzeugen, entstehen daraus, wie auch in den Generationen davor, langfristige, von Vertrauen geprägte Geschäftsverbindungen. *Welterbe, Wohnen, Mobilität, Finanzen – wie sieht das Regensburg der Zukunft für Sie aus und was wären Ihre Forderungen an die Politik?*

Der Welterbestatus brachte leider nicht nur willkommene Aufmerksamkeit und Touristendevisen. Als Nachteil sehe ich, dass im Rahmen des Weltkulturerbes nicht mehr alle Entscheidungen zur Entwicklung der Stadt von Regensburg autonom getroffen werden können, wie zum Beispiel bei einer zusätzlichen Brücke über die Donau. Man muss in Zukunft noch mehr darauf achten, dass auch die Stadtbewohner und Geschäfte von diesem Status profitieren. Generell sehe ich für Regensburg natürlich gerade im Bereich Wohnen und Mobilität Handlungsbedarf. Hier sind weiterhin vonseiten der Politik Maßnahmen gefordert, bezahlbaren Wohnraum zu schaffen. Die bereits bestehende Verkehrsproblematik fordert intelligente Planung für Entschärfungen. Mit dem Ausbau der A3 kann dieses Thema auf keinen Fall erledigt sein. Vielleicht könnte man sich hier von asiatischen Strategien etwas abschauen. Pendler werden dort von autonom fahrenden Elektrobussen vom Stadtrand in das Stadtzentrum befördert.

Interview: Rebecca Sollfrank
Foto: Sebastian Pieknik



„Um den Mittelstand dauerhaft als Rückgrat des Wohlstands zu erhalten, sind (...) gute Finanzierungsalternativen zum Vollzug des Generationenwechsels notwendig (...)“

Doris Biersack-Press

Der Mittelstand, das Rückgrat unseres regionalen Wohlstands, steht vor enormen Herausforderungen in Form von Generationenwechsel und Globalisierung. Mit welcher Finanzstrategie kann er Ihrer Einschätzung nach überleben?

Zusätzlich zu den genannten Herausforderungen sehe ich vor allem noch das Thema Fachkräfte als essenziell an. Um den Mittelstand dauerhaft als Rückgrat des Wohlstands zu erhalten, sind auf der einen Seite gute Finanzierungsalternativen zum Vollzug des Generationenwechsels notwendig, damit



Nicht nur der Finanzdienstleister und sein Team müssen heute agil sein, sondern auch die Anleger selbst.

Foto: Sebastian Pieknik

Lieber immer besser werden statt nur immer größer

„Informierte und agile Kunden sind der beste Verbraucherschutz“, sagt Finanzexpertin Doris Biersack-Press.

Von Rebecca Sollfrank

REGENSBURG. Die kleinen und mittleren Dienstleistungsunternehmen in Bayern sind ihrer Zeit schon seit Längerem voraus. Davon ist Doris Biersack-Press, Geschäftsführerin von Mando-Finanz, überzeugt. Denn während Agilität, Flexibilität und kundengetriebene Geschäftsphilosophien derzeit als „Trend“ und einziger Weg in eine gelungene Transformation propagiert werden, haben kleine und mittlere Unternehmen schon seit Jahren genau das gelebt.

Am Beispiel des Finanzsektors kann man diese Entwicklung sehr gut darstellen. „Lange Jahre bot die klassische Bank ein sehr überschaubares Portfolio an immer gleichen Produkten an, die man eben nutzen oder nicht nutzen konnte“, erinnert sich Biersack-Press, die selbst viele Jahre in einer Bank tätig war. Ihr Wunsch, Kunden individueller und unabhängiger zu beraten, führte Biersack-Press schließlich in die Selbstständigkeit und 2011 zur Gründung der Mando-Finanz GmbH. „Ich war wirklich überrascht, wie viel neues Potenzial immer wieder in der Finanzberatung steckt“, sagt die ehemalige Bankerin. „Ich habe schnell verstanden, dass gesundes Wachstum mit anspruchsvoller Kundschaft nur durch hohe und aktuelle Kompetenz in der Anlageberatung gelingen kann. Das heißt lebenslanges Lernen für den Anlageberater, um für die Kunden immer up to date zu sein.“

Der Markt ist gnadenlos agil und permanent in Bewegung

Einer der Ansprüche ihrer Kunden ist Nähe. Ganzheitliche Finanzberatung ist ihrer festen Überzeugung nach ohne ein stabiles, über Jahre aufgebautes Vertrauensverhältnis gar nicht möglich. Die besondere He-

rausforderung dabei ist es, trotz umfangreicher gesetzlicher Regulierungen in der Branche dem Kunden einen möglichst individuellen, erfolgreichen Anlageweg aufzuzeigen. „Die Krux in unserer Branche ist, dass wir eigentlich gezwungen sind, den Kunden anhand der gesetzlich vorgeschriebenen Geeignetheitsklärung gleich am Anfang nach speziellen Anlagezielen einzuordnen und entsprechende gewünschte Risikoklassen der Anlagen zu hinterlegen“, führt die Mando-Finanz-Inhaberin aus. Werde diese Schublade danach nicht mehr aufgemacht – sprich der Finanzcharakter des Kunden nicht permanent hinterfragt –, könnten für ihn ungewollte Verluste entstehen. Expertin Biersack-Press warnt: „Der Markt ist gnadenlos agil und permanent in Bewegung. Was gestern noch sichere Renditen brachte, ist morgen eventuell ein Verlustgeschäft.“

Für eine hochwertige, agile Finanzberatung heißt das deshalb: „Wir können nicht den Fokus auf einzelne Produkte legen, die vielleicht zum Anlagecharakter des Kunden passen, sondern müssen das große Ganze immer wieder neu betrachten. Aber das bedeutet eben größeren Beratungs- und Dokumentationsaufwand.“ Für Biersack-Press liegt in der richtigen Mischung, wann man wo und für wie lange investiert, die eigentliche Kunst. Ein ausgewogenes Portfolio an unterschiedlichen Risikogruppen ist hier sehr wichtig. Ideal sei die Splitting des Kundenvermögens in kurzfristige, mittelfristige und langfristige Horizonte mit intelligenten Mischlösungen. „Kurzfristige, risikoarme Anlagen bringen mir weniger Rendite, geben aber im Notfall mein Geld schneller wieder frei. Im mittelfristigen Bereich zwischen drei und sieben Jahren kann ich in schwankungsarmen Anlageformen solide

Renditen erwirtschaften. Risikoreich mit hoher Renditeaussicht investieren kann ich nur Geld, das ich erst auf lange Frist brauche – gerne zum Vermögensaufbau und zur Altersvorsorge für junge Menschen über Sparpläne“, erklärt Biersack-Press. Dieses Geld könne man voll in Aktien stecken und sollte es nicht mehr antasten.

Investition in die Zukunft der eigenen Qualität

Der Kunde müsste also eigentlich genauso agil sein wie sein Berater. „Mando-Finanz möchte den Kunden zumindest die Möglichkeit anbieten, individuell zu agieren“, sagt Biersack-Press. Für diesen Anspruch braucht Mando-Finanz zwei Dinge: die permanente Weiterentwicklung der eigenen Kompetenz und gutes Beratungspersonal. Ersteres lebt Doris Biersack-Press als einer von deutschlandweit nur gut 1500 „Certified Financial Planern“ (CFP). Eine weitere Investition in die Zukunft der eigenen Qualität ist die DIN-Norm 77230, die Ende 2018 eine neue, sehr hochwertige Zertifizierung für Finanzberater einläutete. Und was ist mit dem Beraternachwuchs? „Wir setzen hier auf engagierte junge Leute, denn wir wollen auch in Zukunft die Sprache unserer jüngeren Kunden sprechen.“

Was im Hause Biersack-Press allerdings eher konservativ gesehen wird, ist das Thema Wachstum. „Wir freuen uns über jeden neuen Kunden, aber vor allem unsere langjährigen Bestandskunden bestmöglich zu betreuen, entspricht meiner Wertorientierung als CFP“, betont Biersack-Press. „Selbst wenn das irgendwann vielleicht heißt, dass wir eine Wachstumsgrenze erreichen. Denn schließlich wollen wir nicht um jeden Preis immer größer, sondern lieber im optimal aufgestellten Team immer besser werden.“

KONTAKT

MANDO-FINANZ GmbH
Dr. Gessler-Strasse 37
93051 Regensburg
Telefon: +49 (0) 941 / 5027787-0
Fax: +49 (0) 941 / 5027787-70
info@mando-finanz.de

