

Verlags-Sonderveröffentlichung

FINANZEN
EURO

AM SONNTAG
EURO

Februar/März 2005

EURO

WIRTSCHAFTSMAGAZIN



2

**Die besten
Finanzberater
Deutschlands**

3

Guter Rat ist teuer, schlechter Rat ist teurer. Ob Riester- oder Rürup-Rente, ob Fonds oder Versicherung: Privatanleger, die ihr Vermögen sicher und gewinnbringend anlegen wollen, haben heute viele Möglichkeiten. Aber je größer und komplexer das Angebot, desto größer die Gefahr, Fehler zu machen. Professioneller Rat tut not.

Doch wie gut beherrschen Bank- und Sparkassenberater ihr Metier? Was haben selbständige Makler und Vermögensberater zu bieten? Der Wettbewerb zum **Finanzberater des Jahres** liefert die Antwort. Mehr als 800 Teilnehmer haben ihr Können auf die Probe gestellt. Beim Depot-Test mußten sie 500 000 Euro so anlegen, daß nicht nur die Rendite stimmte, sondern auch das Risiko im Rahmen blieb. Beim Wissens-Test mußten sie 71 zum Teil sehr schwierige Fragen beantworten. Nur wer Depot- und Wissens-Test erfolgreich bestanden hat, lag am Ende vorn.

Das EURO Wirtschaftsmagazin stellt die besten Teilnehmer vor. **Viel Spaß beim Lesen und viel Erfolg mit Ihrem Finanzberater!**



Ronny Kohl, Redaktionsleitung
EURO Wirtschaftsmagazin

INHALT

4 GUT BERATEN

Über die besten Produkte liest man viel, nicht so über die besten Finanzberater. Kai Röhl von der niederländischen Fondsgesellschaft Robeco sagt, warum die Qualifizierung der Finanzberater wichtig ist.

6 GEWUSST, WIE!

Rainer Juretzek und Harald Friis von der Europäischen Akademie für Finanzplanung (EAFP) erklären, was Finanzberater wissen müssen.

8 SPITZE, DIESE BERATER

Auf welche Strategie haben die Sieger gesetzt? Ein Überblick über die 50 besten Finanzberater des Jahres 2004.

10 PORTRÄTS

20 der besten Finanzberater des Jahres beschreiben, was Sie Anlegern zu bieten haben.

Impressum

EURO Wirtschaftsmagazin
ist eine Verlags-Sonderveröffentlichung der Finanzen Verlagsgesellschaft für Kapitalmarktinformationen mbH
Isabellastraße 32, 80796 München
Tel.: 089/272 64-0, Fax: -333,
E-Mail: redaktion@eurams.de
Herausgeber & Geschäftsführer
Dr. Frank-Bernhard Werner

Verantwortlicher Redakteur
Ronny Kohl
Art Director
Josef Maria Sattler
Chef vom Dienst
Valentin Kraemer
Redaktion
Ralf Ferken
Lektorat
Tinka Kleffner

Gestaltung
Frank Ackermann
Digital Imaging
Wahl-Media
Bildredaktion
Frank Ackermann, Nina Drkosch
Verlagsleitung
Peter X. Willeitner
Objektleitung
Daniela Ganz

Sales Management
Andreas Willing
Tel.: 089/272 64-108; Fax: -198
Anzeigen
Belinda Lohse
Tel.: 089/272 64-124; Fax: -198
Druck
Mohn Media Mohn Druck GmbH
Carl-Bertelsmann-Str. 161 M
33311 Gütersloh

Foto: Boris Rostami-Raber, Titelbild: Mauritius

Auf den Weg zum Gipfel – dank guter Beratung!



Geht es ums Geld, befragen 70 Prozent der Bürger einen Experten. Doch wer versteht sein Handwerk? Der Wettbewerb zum Finanzberater des Jahres liefert die Antwort.

Wo gibt es die beste Lebensversicherung? Wer hat die erfolgreichsten Investmentfonds? Passende Antworten dazu finden sich regelmäßig in Wirtschaftsmagazinen oder der Tageszeitung.

Aber hilft Anlegern das wirklich weiter? Wohl kaum. Denn es gibt wichtigere Fragen, die damit nicht beantwortet werden: Wie passen Versicherung und Fonds optimal zusammen? Welche Lösung ist ideal für die Altersvorsorge? Eine Ansammlung der „besten“ oder „erfolgreichsten“ Produkte hilft hier nicht weiter. Es fehlt das Gesamtkonzept. Die meisten Anleger benötigen deshalb Hilfe, etwa durch ihren Bankberater oder einen selbständigen Finanzberater.

Doch wer beherrscht sein Handwerk? In den Medien kommt das Thema Anlageberatung häufig zu kurz. Höchste Zeit also, die Qualifikation der Anlageberater in Deutschland zu prüfen. Die niederländische Fondsgesellschaft Robeco hat deshalb den Wettbewerb zum Finanzberater des Jahres 2004 ins Leben gerufen. Der er-

ste Contest in Deutschland, der das Können und Wissen von Finanzberatern auf Herz und Nieren prüft. Mit im Boot saßen das Anlegermagazin „EURO“, der Maklerpool Jung, DMS & Cie, die private Bildungseinrichtung Europäische Akademie für Finanzplanung (EAFP) sowie die Internetplattform FundResearch.

Für Robeco spielt die Qualität der Beratung eine große Rolle. Robeco investiert deshalb viel Zeit und Geld, um seine Vertriebspartner in Deutschland optimal zu unterstützen. Denn eine gute Beratung für Privatanleger wird aus vielen Gründen immer wichtiger.

ROBECO

Robeco verwaltet 115 Milliarden Euro und ist damit die größte Fondsgesellschaft der Niederlande. In Deutschland vertreibt Robeco seine Fonds über Banken und Sparkassen sowie freie Vermögensberater. Weitere Informationen finden Sie im Internet unter www.robeco.de.

Private Vorsorge wird immer bedeutender

Jeder weiß es inzwischen: Die Bevölkerung in Deutschland wird im Schnitt immer älter. Die Bundesregierung versucht zwar, das Rentensystem zu stabilisieren. Unklar ist jedoch, ob und inwieweit das gelingt. Zweifel sind angebracht. Die Folge: Jeder einzelne Bürger muß zukünftig mehr privat vorsorgen.

BILD: GETTY

Private Vorsorge wird immer komplexer

Die öffentlichen Kassen sind leer. Die staatliche Rente ist nicht mehr sicher. Der Reformeifer der Regierung erhöht jedoch die Komplexität der Vorsorge- und Vermögensplanung. Nach Riester- folgt Rürup-Rente. Auch diese Form der Förderung privater Altersvorsorge ist kaum unbürokratischer. Banken, Fondsgesellschaften und Versicherer verstärken die komplexe Situation und lancieren immer neue Produkte.

Ohne Finanzberatung geht es nicht mehr

Für Privatanleger ist es fast unmöglich, alle gesetzlichen Veränderungen zu verfolgen und im Dickicht der Finanzprodukte noch den Überblick zu behalten. Eine kompetente und individuell zugeschnittene Anlageberatung wird daher immer wichtiger.

Finanzberater werden tatsächlich in Anspruch genommen

Über 68 Prozent der Bürger zwischen 20 und 60 Jahren gehen bei einer Anlageentscheidung zu ihrem Bankberater. Rund 45 Prozent der 31- bis 40jährigen holen sich Unterstützung bei ihrem Versicherungsmakler oder einem unabhängigen Finanzberater. Das ergibt die Forsa-Studie „Psychologie der Geldanlage“. Die Hilfe eines Anlageberaters wird also oft genutzt.

Bisher fehlen Ausbildungsregeln und Qualitätskontrollen für Berater

Bis dato konnte jeder Fonds und Versicherungen verkaufen oder vermitteln – unabhängig von seiner Ausbildung oder Qualifikation. Bei der Bedeutung des Themas Vorsorge ist das eine groteske Situation.

Die Ziele des Finanzberaters des Jahres 2004

Bei der Planung zum Finanzberater des Jahres hatten Robeco und seine Partner gleich mehrere Ziele im Blick. Erstens: Der Contest sollte die Finanzberater auf eine harte Probe stellen, um so die Spreu vom Weizen zu trennen. Zweitens: Die Finanzbranche sollte für das Thema Fortbildung weiter sensibilisiert werden. Drittens: Anleger mit Beratungsbedarf sollen einen qualifizierten Finanzberater leichter auswählen können.

Der Modus des Wettbewerbs

Deshalb war mehr nötig, als nur die erzielte Rendite im Auge zu haben. Der Wettbewerb zum Finanzberater des Jahres bestand daher aus einem Depot- und Wissens-Test. Die Resultate beider Tests wurden dabei gleich gewichtet.

Der Depot-Test

Beim Depot-Test mußten die Teilnehmer ein virtuelles Fondsportfolio zusammenstellen. Das Anfangskapital betrug 500 000 Euro. Das Portfolio durfte dabei zu keinem Zeitpunkt eine Aktienquote von 70 Prozent übersteigen. Gefragt war hier jedoch nicht eine möglichst hohe Wertentwicklung, sondern ein



KAI-WERNER RÖHRL

Kai-Werner Röhrl (31) ist diplomierter Betriebswirt (BA) und CEFA der Deutschen Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management. Sein beruflicher Werdegang führte ihn über verschiedene Positionen in Vertrieb und Marketing bei dem Versicherungskonzern AXA und der Kapitalanlagegesellschaft Union Investment zu Robeco. Heute ist er dort verantwortlich für die Marketing- und PR-Aktivitäten in Deutschland.

optimales Verhältnis von Ertrag und Risiko. Gemessen wurde dies anhand der Sharpe Ratio des Gesamtportfolios (siehe Kasten unten).

Der Wissens-Test

Beim Wissens-Test mußten die Teilnehmer monatlich anspruchsvolle Fragen beantworten. Was ist die TER? Wie wird in Deutschland der Verkehrswert einer Immobilie geschätzt? Die 71 Fragen kamen aus verschiedenen Fachgebieten wie Fonds, Versicherungen oder Steuern. (siehe S. 6–7).

Fazit

Das Konzept für den Wettbewerb zum Finanzberater des Jahres war neu. Doch das Ergebnis entspricht den Erwartungen der Veranstalter. Auch die Rückmeldungen der über 800 Teilnehmer waren sehr positiv. Oft gab es interessante Verbesserungsvorschläge, die für den nächsten Wettbewerb im Jahr 2005 aufgenommen werden. Denn Robeco und seine Partner wollen den Wettbewerb zum Finanzberater des Jahres zu einem festen Bestandteil des Finanzkalenders etablieren.

Denn soviel kann vorweggenommen werden: Die Ergebnisse der Finanzberater waren zum Teil ausgezeichnet.

DIE SHARPE RATIO

Die Sharpe Ratio mißt das Verhältnis von Rendite und Risiko eines Fonds. Je höher die Sharpe Ratio ausfällt, desto besser ist das Rendite-/Risiko-Verhältnis eines Fonds. Der Ertrag wird anhand der sogenannten Überschußrendite gemessen. Das ist die Rendite, die über die sichere Rendite am Geldmarkt hinausgeht. Ein Beispiel: Der Geldmarkt bringt drei Prozent Rendite, ein Aktienfonds erzielt einen Zuwachs von zehn Prozent. Dann hat der Fonds eine Überschußrendite von sieben Prozent gebracht. Die Überschußrendite wird nun ins Verhältnis zu der mit der Anlage einhergegangenen Schwankungsbreite (Risiko) gesetzt. Eine positive Sharpe Ratio zeigt an, daß im Vergleich zur risikolosen Geldmarktanlage eine Zusatzrendite erwirtschaftet wurde. Eine negative Sharpe Ratio demonstriert, daß noch nicht einmal die Geldmarktverzinsung übertroffen wurde.

Gewußt, wie!



Wer Anleger berät, sollte sich bei Steuern und in Finanzmathematik gut auskennen. Der Wissens-Test hat die Teilnehmer beim Wettbewerb Finanzberater des Jahres auf die Probe gestellt.

Seit Januar 2005 schlagen die Uhren in der Finanzdienstleistungsbranche anders. Die EU-Richtlinie für Versicherungsvermittler ist in Kraft getreten, die Lebensversicherung hat ihre Steuerfreiheit verloren, und auch das Alterseinkünftegesetz

stellt neue Wissensanforderungen an die Finanzdienstleister.

Zudem hat das Thema Haftung eine andere Dimension bekommen. Ab jetzt müssen Finanzdienstleister bei der Vermittlung von Versicherungen die Empfehlungen schriftlich in einem Beratungsprotokoll festhalten und – das ist das Neue – die Empfehlung begründen. Es lag nahe, in einem seriösen Wettbewerb zu testen, wie das Qualifikationsniveau der Finanzdienstleister (zumindest derer, die am Wettbewerb teilnehmen) sich darstellt.

Die Welt der Finanzberatung ist umfassend, komplex und vernetzt. Wirtschaftliche, finanzielle, steuerliche, rechtliche Fragestellungen, Ziele und Wünsche des Kunden, seine persönliche Situation: All dies muß miteinander kombiniert werden. Deshalb wollte der Wettbewerb zum Finanzberater des Jahres weg von den üblichen Börsenspielen, hin zu einer wirklich sinnvollen Wettbewerbsgestaltung.

Die Kombination aus Portfolio-Optimierung für den Kunden und Nachweis des Wissens ist bisher einzigartig in der Wettbewerbslandschaft der Finanzdienstleister. Die Wissensfragen, die es zu beantworten galt, rekrutierten sich deshalb aus allen Bereichen, die für die Finanzberatung relevant sind.

Bank- und Investmentprodukte, Versicherungen, Immobilien, Geschlossene Fondsbeteiligungen (Schiffs-, Immobilienfonds etc.), verknüpft mit wichtigen rechtlichen und steuerlichen Fragestellungen und schließlich die „Königsdisziplin“ Finanzmathematik.

Was wir auch bei unseren Kursen feststellen, mit Finanzmathematik haben die meisten Finanzdienstleister ihre Schwierigkeiten. Das hat sich im Wettbewerb bestätigt. Unter dem Aspekt der Beratungsqualität ist sie aber die wesentliche und notwendige Kernkompetenz des Finanzberaters. Deshalb hat die EAFP, die Europäische Akademie für Finanzplanung (siehe Kasten) den Schwerpunkt auf diese Disziplin gelegt – und das mit Erfolg.

Insgesamt hat der Wettbewerb ein erfreuliches Bild von den Teilnehmern gezeigt. Im Schnitt

EAFP

Die Europäische Akademie für Finanzplanung (EAFP) wurde 1998 gegründet, um praxisnahe Weiterbildungsgänge für Finanzberater und Finanzplaner anzubieten, die den gemeinsam entwickelten Berufsbildern entsprechen. Im Vordergrund steht eine den Anforderungen unterschiedlicher Verbraucherzielgruppen adäquate Ausbildung. Mehr als 70 Dozenten aus Praxis und Lehre stehen für die Studiengänge Finanzberater, Finanzökonom und Finanzplaner zur Verfügung. Das dreistufige Curriculum (Lehrgang) wurde von der EAFP mit anderen Akademien in Europa zu einem europäischen Curriculum weiterentwickelt. Diese Weiterbildungsgänge sind anerkannt von der European Federation of Financial Professionals (EFFP) für die Zertifizierung zum European Financial Planner EFP, der European Financial Consultant EFC sowie dem European Financial Guide EFG. Die Studienteilnehmer können neben den Akademieabschlüssen auch die einschlägigen IHK-Fachzertifikate erreichen.



wurden alle Fragen zu 70 Prozent richtig beantwortet. Der Schwierigkeitsgrad der Fragen zielte auf Finanzberater, die sich auch im Mittelstand und dem gehobenen Privatkundensegment – also Personen und Haushalte mit diversifiziertem Vermögen – bewegen. Die nachfolgende Tabelle gibt eine Übersicht über die Themen und die Antwortstatistik.

Im Schnitt hat nur jeder Zehnte bei jeder möglichen falschen Antwort sein Kreuzchen gemacht. Die Fragen zum Asset Management erreichten mit Abstand den besten Durchschnitt. Schwieriger fielen den Teilnehmern die Fragen in den Bereichen Recht, Steuern und Immobilien. Insgesamt waren die Aufgaben sehr anspruchsvoll, da die Teilnehmer nicht wußten, wieviele Antworten richtig sind.

Spitzenreiter war die Frage nach „Short Selling“: 98,7 Prozent wußten die richtige Antwort, nämlich daß dies ein Leerverkauf von Wertpapieren ist.

Eine Regelung im Grunderwerbssteuergesetz sorgte für die größte Fehlerquelle. Obwohl in Paragraph 13 eindeutig geregelt ist, daß Käufer und Verkäufer Steuerschuldner sind, wurde bei der Antwort „Schuldner

der Steuer ist immer der Käufer der Immobilie“ von mehr als der Hälfte aller Teilnehmer mit „falsch“ angekreuzt. In der Realität kann das beim Verkäufer schon mal für Überraschung sorgen, wenn der Käufer „klamm“ ist.

So richtig schwierig wurde es dann bei einer komplexen Rechenaufgabe. Zwei Baufinanzierungen sollten darauf überprüft werden, welche der beiden für den Kunden – unter Berücksichtigung steuerlicher Wirkungen – günstiger sei; also ein häufiger Praxisfall. Es war die Differenz zwischen beiden Angeboten auszurechnen. Den richtigen Wert zu finden (29 700 Euro), gelang bei dieser Aufgabe nur knapp einem Drittel der Teilnehmer. Hier besteht also Nachholbedarf.

Bei dieser Aufgabe, wie auch insgesamt bei den Wissensfragen, belegten drei Absolventen der Europäischen Akademie für Finanzplanung und zertifizierte European Financial Planner EFP die ersten drei Ränge.

Nicht aufs Glatteis führen ließen sich die Teilnehmer bei der Frage zu den notwendigen Inhalten eines Finanzplans. Die von der Deutschen Gesellschaft für Finanzplanung e.V. entwickelten „GOF Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung®“, die mittlerweile branchenweit akzeptiert sind, lagen der Frage zugrunde.

Die Ergebnisse und das positive Feedback der Teilnehmer ermutigen sowohl die EAFP als auch die für den Wissensteil zuständigen Mitveranstalter, den Wettbewerb zum Finanzberater des Jahres in 2005 wieder durchzuführen.

Die EAFP wird im „Deckungslücken-Fach“ Finanzmathematik darüberhinaus „Refresherkurse“ anbieten, damit hier die Bestehensquote beim nächsten Wettbewerb steigt. Man darf gespannt sein.



RAINER JURETZEK

Rainer Juretzek ist Diplom-Volkswirt und Direktor der Europäischen Akademie für Finanzplanung. Er zählt zu den Begründern der privaten Finanzplanung in Deutschland und hat großen Anteil an der Entwicklung von Standards für Finanzberater und der Entwicklung des Berufsstands der Finanzplaner sowie von Finanzplanungssoftware für Finanzberater in Deutschland und Europa. Juretzek ist zudem Vorsitzender der Deutschen Gesellschaft für Finanzplanung.

DER DEPOT-TEST: Mehr richtig als falsch

Monat	Thema	richtige Antworten	falsche Antworten
Juli	Asset Management	83,7 %	7,1 %
August	Immobilien	63,5 %	13,9 %
September	Recht und Steuern	62,5 %	11,7 %
Oktober	Risikovorsorge	67,7 %	10,6 %
November	BWL und VWL	74,4 %	8,0 %
Dezember	bAV/Beteiligungen	69,6 %	11,8 %
Durchschnitt		70,2 %	10,5 %

Spitze, diese Berater



Mehr als 800 Teilnehmer haben mitgemacht beim Wettbewerb zum Finanzberater des Jahres. Diese 50 Berater haben die harte Auslese am erfolgreichsten überstanden.

„Ich wollte Erster werden“, sagt Ulrich Ritter frank und frei. Der Hamburger war einer von 833 Teilnehmern beim Wettbewerb zum Finanzberater des Jahres 2004. Am Ende hat es für Ritter nicht ganz zum Sieg gereicht. Aber er gehört zur Gilde der besten 50 Finanzberater Deutschlands. Nicht jeder Teilnehmer hatte dieselben Siegesambitionen wie Ritter. „Ich wollte einfach testen, wie gut ich im Markt stehe“, so

Jörg-Dieter Brand aus Bad Oeynhausen, auch er einer der 50 Top-Plazierten, der die Herausforderung des Depot- und Wissens-Tests angenommen hat. Diese Kombination kam bei den Teilnehmern gut an. „Ein schlauer Ansatz“, sagt etwa Denny Bick aus Hamburg.

Beim Depot-Test ging es nicht um eine möglichst hohe Rendite, sondern um eine hohe Sharpe Ratio. Folge: Es zählte nicht die absolute Wertentwicklung des Startkapitals von 500 000 Euro, gefragt war ein optimales Verhältnis von hoher Rendite bei gleichzeitig geringem Risiko. Thomas Wingendorf hat daher auf Rentenfonds für Schwellenländer- und Unternehmensanleihen gesetzt. „Diese Fonds sind im zweiten Halbjahr 2004 weiter gut gelaufen. Zudem habe ich so die Schwankungen des Aktienmarkts ausgeschaltet“, so der Kölner.

Ähnlich vorgegangen ist Ulrich Ritter: „Zunächst habe ich Fonds herausgepickt, die in der Vergangenheit eine hohe Sharpe Ratio erzielten. Anschließend habe ich Fonds gesucht, die in die Marktphase hineinpaßten.“ So stieß er beispielsweise auf den Immobilienfonds CS Euroreal oder den Robeco High Yield Bond, einen Fonds für Hochzinsanleihen.

Der Wissens-Test stellte die Teilnehmer vor eine größere Herausforderung. Die günstige Gelegenheit nutzte Denny Bick. Bei einer Fortbildung konnte er sich an seine Dozenten wenden. Gleichwohl nennt er die 71 Fragen „hammerhart“. Kein Wunder, streiften diese doch die Themen Fonds und Immobilien bis hin zu Vorsorge oder Steuern. Auch Ulrich Ritter holte sich Rat bei Steuerberatern oder Wirtschaftsprüfern. „Die Fragen waren zum Teil sehr schwierig. Dadurch war es aber auch kein 08/15-Test“, betont er.

Eine Meinung, die Thomas Wingendorf teilt: „Es waren eine Menge Fragen und der Zeitaufwand war hoch“, erklärt er und fügt an: „Doch es hat Spaß gemacht und ich habe eine Menge dazugelernt.“

Anleger dürfen sich ebenfalls freuen. Noch nie hat ein Wettbewerb Bankberater, Makler und Vermögensverwalter derart gründlich auf Herz und Nieren getestet. Wer den Rat von Experten sucht, kann ihn finden. Die Liste der 50 besten Finanzberater Deutschlands ist dafür eine ideale Fundgrube. *Ralf Ferken*

BILD: CORBIS

Von Uwe Gensch bis Horst Weber: Folgende 50 Teilnehmer haben beim Wettbewerb zum Finanzberater des Jahres 2004 am erfolgreichsten abgeschnitten. Angeordnet ist die Übersicht nach den Postleitzahlen (PLZ). Auf diese Weise können Anleger bequem einen der 50 Top-Berater aus ihrer Nähe finden. Ausführliche Porträts zu den besten Teilnehmern finden Sie auf den Seiten 10 bis 14.

PLZ	Name	E-Mail	Firma	Porträt
01097	Uwe Gensch	uwe.gensch@bgf-dresden.de	BGF GmbH	–
04107	Andrè Klatt	info@depotzuwachs.de	W.A.V.E. GmbH	–
10589	Dorothee Gudat	d.gudat@laransa.de	Laransa Fonds-Broker AG	–
10589	Andreas Leckelt	a.leckelt@laransa.de	Laransa Fonds-Broker AG	–
14050	Sven Gölzner	sven.goelzner@candorinvest.de	Candor Invest	–
22041	Denny Bick	info@solut.biz	SOLUT Financial Consulting GmbH & Co. KG	Seite 10
22041	Ulrich Ritter	Ritter-und-Partner@t-online.de	Ritter & Partner	Seite 10
25746	Jörg Peter Neumann	jneumann@dethlefsen-diedrich.de	Dethlefsen & Diedrich oHG	–
26419	Wilfried Stubenrauch	wilfried.stubenrauch@fikon.de	fikon Finanz-Konzepte GmbH	Seite 10
30177	Stefan Hölscher	mail@hoelscher-invest.de	Hölscher Invest	Seite 10
32545	Jörg-Dieter Brand	info@brand-partner.de	Maklerkontor Brand & Co. Finanzmakler KG	Seite 11
33378	Stefan Mielke	stefan_mielke@kstkwd.de	Kreissparkasse Wiedenbrück	Seite 11
35578	Dirk Seel	dseel@fondsmakler24.de	Fondsmakler24	–
37115	Dr. Rüdiger Anhuef	Dr-Anhuef@t-online.de	Dr. Anhuef Unternehmerberatung	Seite 11
42103	Ralf Patzschke	ralf.patzschke@gerling.de	Gerling Vertrieb Firmen und Privat AG	–
50672	Thomas Wingendorf	bonus@bonus-finanzen.de	bonus Finanzen	Seite 11
51429	Sigrid Knorn	mail@knorn-finanz.de	Knorn Finanz Service	–
53359	Frank Peters	Peters-Kuchem@web.de	Peters & Kuchem Finanzservice	–
55116	Heinz Ripperger	heinz.ripperger@mvb.de	Mainzer Volksbank eG	–
57413	Johannes Sommerhoff	johannes.sommerhoff@sparkasse-finnentrop.de	Sparkasse Finnentrop	Seite 12
63479	Thorsten Graupe	graupe@cecon-finanz.de	CECON Finanzmanagement GmbH	Seite 12
64342	Frank Fieber	fieber@cecon-finanz.de	CECON Finanzmanagement GmbH	Seite 12
67435	Alexander Bähr	info@brevis-online.de	brevis GmbH	Seite 12
68161	Christian Krüger	ckrueger@performance-ag.de	Performance AG	–
68161	Markus Flick	mflick@performance-ag.de	Performance AG	–
68161	Markus Huebner	mhuebner@performance-ag.de	Performance-AG	–
68161	Volker Schilling	vschilling@performance-ag.de	Performance AG	–
68165	Andrea Schilling	andrea.schilling@vype.de	Andrea Schilling	–
69115	Thomas Vollkommer	info@private-finanzplanung.de	Centrum für Finanzplanung & Fonds	–
70469	Alper Oral	alper.oral@premiumselect.info	Premium Select Capital Management	–
72663	Ralf Andreas Pfann	r.pfann@ptam.de	Phoenix Trust E&L Asset Management AG	Seite 12
72770	Sylke Pfeiffer	sylke.pfeiffer@financeplanplus.de	Finance Plan +	–
74074	Stephan Auer	stephan.auer@mlg-ag.com	MLP Heilbronn	Seite 13
75248	Alexander Rabe	a.rabe@r-a-b-e.com	Rabe Investmentberatung GmbH	–
76185	Bernd Minet	bernd.minet@minet-finanzplanung.de	Bernd Minet	Seite 13
80333	A. Sabri Ergin	info@ergin-finanzberatung.de	ERGIN Finanzberatung AG	Seite 13
80333	Tobias Kunkel	info@ergin-finanzberatung.de	ERGIN Finanzberatung AG	Seite 13
80333	Christian Lange	christian.lange@vermoegenszentrum.de	VZ VermögensZentrum München	–
80339	Marco Barreto-Bittner	marco.barreto@s-h-l.de	SHL Schwob Haas Liepner GmbH	–
85567	Stefanie Kühn	stefanie.kuehn@private-finanzplanung-kuehn.de	Private Finanzplanung Kühn	Seite 13
89073	Turhan Kurt	tkurt@zsh.de	ZSH GmbH Ulm	–
89518	Dan Elsner	dan.elsner@heidenheimer-voba.de	Heidenheimer Volksbank eG	–
89567	Wolfgang Schuck	info@finanova.de	Finanova AG	–
90419	Günther Eisend	guenther.eisend@benchmark-info.de	Benchmark GmbH	–
91413	Peter Fellner	info@sparkasse-nea.de de	Sparkasse im Landkreis Neustadt a.d. Aisch	Seite 14
91413	Werner Mann	info@sparkasse-nea.de de	Sparkasse im Landkreis Neustadt a. d. Aisch	Seite 14
93047	Johannes Käsbauer	j.kaesbauer@t-online.de	JK-Finanzservice	Seite 14
94060	Claus Kühn	allfinanz-ck@t-online.de	AllfinanzConsult Kühn	–
97437	Franz-Josef Nastvogel	info@fit4fonds.de	fit4fonds e.K.	Seite 14
97437	Horst Weber	Horst.Weber@winwinfinanzcoaching.de	WinWin Finanz Coaching AG	Seite 14

Porträts

Name: Dipl.-Kfm. Ulrich Ritter
Firma: Ritter & Partner
Tel.: 040/27 73 47
E-Mail: Ritter-und-Partner@t-online.de



Unternehmensphilosophie:

Seit 1985 in seiner Zeit als Bankkaufmann und während des Studiums der Wirtschaftswissenschaften (Uni Hamburg) mußte Ulrich Ritter die Erfahrung machen, daß die Beratung der Banken häufig durch Zielvorgaben für die Mitarbeiter und weniger durch die Kundenvorgaben bestimmt wird. Im Mai 1991 gründet er deshalb Ritter & Partner als unabhängiges Beratungsunternehmen. Sein Spezialgebiet Offene und Geschlossene Fonds ergänzen Partnerunternehmen in den verschiedenen Bereichen wie Versicherungsmakler, Baufinanzierungsmakler, Spezialisten für Betriebliche Altersversorgung, Steuerberater und Rechtsanwälte. Seitdem picken Ulrich Ritter und seine Partner für ihre Kunden die Rosinen aus den Angeboten von Banken, Versicherungen und Emissionshäusern.

Nützliche Informationen:

- Banken verdienen im Wertpapiergeschäft allein an Transaktionskosten, Ritter & Partner wollen hier keine Erträge erzielen. Nicht Käufe und Verkäufe, sondern ihr Erfolg entscheidet. Dann sitzen Kunde und Berater in einem Boot – beide haben dasselbe Ziel: das Depotvermögen erhöhen.

Name: Wilfried Stubenrauch
Firma: fikon Finanz-Konzepte GmbH
Tel.: 044 61/98 48 39
E-Mail: wilfried.stubenrauch@fikon.de



Unternehmensphilosophie:

Im April 2001 hat Wilfried Stubenrauch seine Tätigkeit als Steuerberater eingestellt. Als Certified Financial Planner optimiert er seitdem die finanziellen Angelegenheiten seiner Kunden und bringt diese in Einklang mit ihren individuellen Zielen und Bedürfnissen. Die Mehrung des Vermögens sowie die Absicherung der erreichten Werte genießen dabei oberste Priorität. Die Kernkompetenz Stubenrauchs liegt in der Depotoptimierung. Als unabhängiger Berater nutzt er hierbei sämtliche am Markt verfügbaren Lösungsmöglichkeiten. Für die Anlagestrategie bilden Investmentfonds oft eine solide Basis, die bedarfsgerecht um interessante Beimischungen aus den Bereichen der Geschlossenen Fonds oder Alternativen Investments ergänzt wird.

Nützliche Informationen:

- Unabhängiger Experte für Kapitalanlagen
- Diplom-Kaufmann, Finanzökonom (ebs), CFP®
- Am Park 5, 26419 Schortens
- www.fikon.de

Wer steckt hinter den 50 besten Teilnehmern beim Finanzberater des Jahres? 20 von ihnen beschreiben, was sie Anlegern zu bieten haben.

Name: Denny Bick
Firma: SOLUT® Financial Consulting
Tel.: 022 02/95 74-0
E-Mail: info@solut.biz



Unternehmensphilosophie:

Die SOLUT® Financial Consulting GmbH & Co. KG ist ein modernes, unabhängiges Finanzberatungsunternehmen mit Maklerstatus. Engagierte und hochqualifizierte Mitarbeiter garantieren den Erfolg des Unternehmens. SOLUT verfügt zudem über ein enges Netzwerk mit Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und Spezialisten aus allen Segmenten des Finanzmarkts.

Die Beratung der Firmen- und Privatkunden setzt mehrere persönliche Gespräche voraus.

Dabei müssen die Consultants keinerlei Rücksicht nehmen auf die Interessen eines Produktanbieters. In individuellen Konzepten werden dem Kunden Auswahlkriterien und Produkteigenschaften transparent vorgestellt. Mit Denny Bick, Leiter des Standorts Hamburg, besitzt SOLUT einen Berater mit langjähriger Branchenerfahrung.

Nützliche Informationen:

- Denny Bick ist Diplom-Pädagoge, Fachberater für Finanzdienstleistungen (IHK) und absolviert derzeit die Prüfung zum Fachwirt für Finanzdienstleistungen.
- www.solut.biz

Unternehmensphilosophie:

Hölscher Invest hat das Ziel, Kapital so zu optimieren, daß für alle Lebenslagen ausreichend Liquidität vorhanden ist. Dabei ist Risikostreuung oberstes Gebot. Jeder Kunde hat sein eigenes Umfeld und seine Ziele, an dem die Kapitalanlage und die persönliche Vorsorge ausgerichtet werden. Hölscher Invest arbeitet mit seinen Kunden langfristig zusammen, um Kapitalanlagen und Absicherungen situations- und produktbezogen zu optimieren. Wichtig ist dabei die Unabhängigkeit von Produkten und Anbietern sowie die Optimierung des Anlegerdepots nach der Portfoliotheorie von Markowitz.

Nützliche Informationen:

- Ausbildung: Diplomkaufmann, Sparkassenkaufmann
- Produkte: Investmentfonds, Beteiligungen, Betriebliche Altersvorsorge, Finanzierungen und Versicherungen
- www.hoelscher-invest.de

Name: Stefan Hölscher
Firma: Hölscher Invest
Tel.: 05 11/3 94 77 88
E-Mail: mail@hoelscher-invest.de



BILD: ZEFA

Name: Jörg-Dieter Brand
Firma: Maklerkontor Brand & Co. Finanzmakler KG
Tel.: 057 31/17 75-99; E-Mail: info@brand-partner.de



Unternehmensphilosophie:

Die strategische Anlageberatung und entsprechende Vermittlung von ausgesuchten Offenen und Geschlossenen Fonds sind Gegenstand der Finanzmaklerdienstleistung. Ob auf der Basis eines zertifizierten Finanzplanungsprozesses oder als Resultat eines Beratungs- bzw. Betreuungsauftrags: Die langfristige Ausrichtung der Anlageempfehlungen und eine ganzheitliche Beratung für die Altersversorgung, den Vermögenserhalt oder die -übertragung sind die Konstanten der täglichen Arbeit.

Aktuelle kapitalmarkttheoretische Erkenntnisse kommen genauso zum Einsatz wie diverse Researchquellen und eine solide handwerkliche Produktauswahl. Seit über 20 Jahren ist das Maklerkontor entsprechend bemüht, das Vermögen seiner Mandanten „im Griff“ zu behalten. Dafür wird ständig in Weiterbildung, EDV-Technik und Marktnähe investiert. So können die Marktmöglichkeiten den Mandanten nutzbar gemacht werden.

Nützliche Informationen:

- Dipl.-Ök, Finanzökonom (ebs), Certified Financial Planner
- www.brand-partner.de

Unternehmensphilosophie:

„Ganzheitlicher Ansatz statt schlechter Einzelentscheidungen“: Nach diesem Motto verfährt Stefan Mielke (hier sitzend im Bild mit Vorstandsmitglied Werner Twent (re.) und Bereichsdirektor Jürgen Beuke (li.)), Vermögensbetreuer und Produktverantwortlicher für Geschlossene Fonds, bei seiner täglichen Arbeit im Vermögensmanagement der Kreissparkasse Wiedenbrück.

„Dies ist neben einem fundierten Fachwissen der Schlüssel zum Erfolg“, sagt Jürgen Beuke, der neben Stefan Mielke noch weitere Financial Consultants in seiner Abteilung beherbergt. Stefan Mielke orientiert sich bei der Zusammensetzung von Depots an den strukturierten Produkten des DekaBank-Konzerns, dem zentralen Fondsdienstleister der Sparkassen-Finanzgruppe.

Auch bei den DekaStruktur-Dachfonds und der fondsgebundenen Vermögensverwaltung mit S DynamikDepot steht das individuelle Chance/Risiko-Profil der Anleger im Vordergrund. So wurde in den vergangenen Jahren besonders in den sicherheitsorientierten Varianten mit geringer Aktienquote eine sehr attraktive Rendite erzielt.

Nützliche Informationen:

- www.kskwd.de



Name: Stefan Mielke
Firma: Kreissparkasse Wiedenbrück
Tel.: 052 42/599-382
E-Mail: svmwiedenbrück@kskwd.de

Name: Dr. Rüdiger Anhuef
Firma: Dr. Anhuef Unternehmerberatung
Tel.: 055 27/841 93 38
E-Mail: Dr-Anhuef@t-online.de



Unternehmensphilosophie:

Private Finanzplanung (Financial Planning) für Unternehmer, Selbständige und vermögende Privatkunden auf Honorarbasis. Die Finanz- und Anlageberatung erfolgt ausschließlich auf der Basis schriftlicher Finanzplanungsgutachten.

Der Inhaber Dr. Rüdiger Anhuef hat sich als „Certified Financial Planner“ und „Certified Estate Planner“ auf die Beratung mittelständischer Familienunternehmer spezialisiert, bei denen die private und unternehmerische Finanzstrategie für eine erfolgreiche Vermögensplanung untrennbar zusammengehören.

Beratungsschwerpunkte sind die Altersvorsorge (hier vor allem innovative Rückdeckungskonzepte für Pensionszusagen von Gesellschafter-Geschäftsführern), die strategische Vermögensplanung und Anlageberatung sowie die Vermögensnachfolge.

Nützliche Informationen:

- Ausbildung: Dipl. Bankbetriebswirt (ADG); Finanzökonom(ebs), Mitglied im DEVFP Deutscher Verband der Financial Planners (www.devfp.de) und im Verein Estate Planner Deutschland e.V. (www.vepd-online.de)

Unternehmensphilosophie:

bonus Finanzen beschäftigt sich mit Fragen rund um die Vermögensanlage. Sie erhebt den Anspruch, keine Einzellösungen zu bieten, sondern eine allumfassende Vermögensplanung.

Am Anfang steht immer eine Analyse der bestehenden Vermögenswerte, sowie die umfangreiche Erstellung eines Risikoprofils. Hierbei werden auch die Erwartungen des Mandanten hinsichtlich des jährlichen Ertrags und des gewünschten Risikos in Einklang gebracht, sowie die finanziellen Ziele für die Zukunft abgesteckt.

Aus der Analyse entsteht ein Konzept, das mit dem Mandanten diskutiert wird. Erst im letzten Schritt werden geeignete Anlageformen gesucht, die dieses Konzept mit Leben erfüllen.

Neben Fondsportfolios aller Risikoklassen werden auch Beteiligungen in Immobilien, Schiffe oder alternative Investments geprüft und vorgeschlagen. Wenn gewünscht, wird die Betreuung ein Leben lang fortgesetzt.

Nützliche Informationen:

- Thomas Wingendorf ist ausgebildeter Dipl. Ingenieur und gründete 1999 mit zwei Kollegen bonus Finanzen
- www.bonus-finanzen.de



Name: Thomas Wingendorf
Firma: bonus Finanzen
Tel.: 02 21/97 04 58-0
E-Mail: bonus@bonus-finanzen.de

Unternehmensphilosophie:

„Erst die Analyse, dann der Finanzplan.“
Die Privatkunden mit gehobenem Anlagebedarf werden durch das Sparkassen-Vermögensmanagement betreut. Die Produkt- und Leistungspalette ist insbesondere für den Bereich Vermögensanlage und -vorsorge sehr umfassend.

Je nach individuellen Präferenzen und Bedarfssituationen erstellt die Sparkasse Finnentrop für ihre Kunden maßgeschneiderte Finanzpläne. Das Vermögensmanagement verfolgt hierbei eine konsequente kundenorientierte Beratungsphilosophie, bei der die Ziele, Wünsche und Interessen der Kunden im Vordergrund stehen.

Bei der Umsetzung des Finanzplans wird der Kunde in den Bereichen Existenzsicherung, Altersvorsorge, Vermögensaufbau und Vermögensoptimierung ganzheitlich beraten.

Nützliche Informationen:

- www.Sparkasse-Finntrop.de
- Fax: 02721/ 97 04 79

Name: Johannes Sommerhoff
Firma: Sparkasse Finnentrop
Tel.: 027 21/97 04 10
E-Mail: johannes.sommerhoff@sparkasse-finntrop.de



Name: Alexander Bähr
Firma: brevis financial strategy GmbH
Tel.: 063 21/96 39 90 0
E-Mail: info@brevis-online.de

Unternehmensphilosophie:

Guter Rat ist ... unabhängig! Diese Unabhängigkeit erreicht brevis durch Verzicht auf Provisionen und ausschließliche Beratung gegen ein im Vorfeld vereinbartes, aufwandbezogenes Honorar. Auch Produkte werden nur auf Honorarbasis vermittelt.

Die Kapitalanlagen und Versicherungen sind ohne Courtage und Ausgabeaufschlag gerechnet. Werden dennoch anfallende Entgelte gezahlt, werden diese vollständig offengelegt und mit dem Honorar verrechnet. So erhält der Mandant völlig neutrale Empfehlungen. Brevis bietet ganzheitliche Finanzplanung und -beratung sowie alle Leistungen bis hin zum Finanzcontrolling und Family-Office an. Zudem berät brevis bei Vermögensnachfolgefragen und Stiftungsgründungen.

Nützliche Informationen:

- Ausbildung: Certified Financial Planner, Finanzökonom, Dipl. Kaufm.; Consultant bei Wirtschaftsprüfer/Steuerberater
- Mitglied im DEVFP und im VDH (Verband deutscher Honorarberater)
- www.brevis-online.de



Name: Frank Fieber & Thorsten Graupe
Firma: CECON Finanzmanagement GmbH
Tel.: 064 85/18 70 20
E-Mail: info@cecon-finanz.de

Unternehmensphilosophie:

Die umfassende Kompetenz der CECON-Berater ergibt sich durch ein praxiserprobtes Expertennetzwerk unabhängiger Finanzfachleute, die über langjährige Berufserfahrung verfügen. Diese interne Kompetenz wird durch eine interdisziplinäre Zusammenarbeit mit Steuerberatern und Juristen zu einer ganzheitlichen Beratungsphilosophie. Durch ständige Aus- und Weiterbildung der Berater garantiert die CECON Finanzmanagement GmbH dem Kunden gleichbleibend hohe Beratungsqualität, die von den Kunden durch langjährige Treue honoriert wird. Die Beratungsschwerpunkte sind Vermögensanlagen mit Investmentfonds, auf Basis der Portfoliotheorie von Dr. H. Markowitz (Nobelpreis 1990), die Entwicklung individueller Strategien zur Altersvorsorge und ein eigenes Programm zur Mittelstandsfinanzierung.

Nützliche Informationen:

- Frank Fieber: E-mail: fieber@cecon-finanz.de; Tel.: 062 57/86 81 00
- Thorsten Graupe: E-mail: graupe@cecon-finanz.de; Tel.: 061 81/78 04 91
- www.cecon-finanz.de



Name: Ralf Andreas Pfann
Firma: Phoenix Trust E&L Asset Management AG
Tel.: 071 23/2 04 03
E-Mail: r.pfann@ptam.de

Unternehmensphilosophie:

Die Phoenix Trust E&L Asset Management AG (PTAM) ist seit 1998 als freier und unabhängiger Vermögensverwalter für vermögende Privatkunden international tätig.

Zu ihren Kernkompetenzen gehört die klassische Vermögensverwaltung, sowie die ganzheitliche Finanz- und Vermögensnachfolgeplanung.

PTAM versteht sich als aktiver Partner, der die persönlichen Ziele und Wünsche des Kunden in ein zusammenhängendes, finanzielles Lösungskonzept umsetzt.

Die Phoenix-Trust-Gruppe bietet institutionellen Investoren im In- und Ausland das gesamte Spektrum von Investitions- und Beteiligungsmöglichkeiten.

Im Zentrum der Unternehmensstrategie steht die eigenständige Entwicklung innovativer Portfolios, Anlagestrategien und Absatzwegen sowie die Bereitstellung eines Netzwerks, in dem Anleger, Produktanbieter, Know-how-Träger und Dienstleister direkt miteinander in Verbindung treten.

Nützliche Informationen:

- Ausbildung: Certified Financial Planner (CFP), Certified Estate Planner (CEP)
- www.ptam.de

Name: Stephan Auer
Firma: MLP Consultant, Heilbronn
Tel.: 071 31/887 18-12
E-Mail: stephan.auer@mlp-ag.com



Unternehmensphilosophie:

Was Sie im Leben erreichen wollen, das liegt bei Ihnen. Wie Sie es am besten erreichen, bei ihm: Stephan Auer. „Jedes Leben ist anders. Deshalb benötigt jeder ein eigenes Finanzkonzept“, sagt Auer. Der ehemalige Banker weiß, daß es wenig erfolgversprechend ist, lediglich die besten Tages- und Festgeldzinsen zu vergleichen. Nichtzielgerichtete Einzelanlagen werden die langfristige Nettorendite in der Regel eher bescheiden ausfallen lassen.

Seine Dienstleistung liegt darin, das Kapital seiner Mandanten dort arbeiten zu lassen, wo es die besten Chancen hat. In Abstimmung mit den individuellen Zielen nutzt er sowohl Investmentfonds, Riester- oder Basisrente als auch Betriebliche Altersvorsorge, um die persönliche Nettorendite seiner Kunden zu optimieren. Als unabhängiger Berater bei MLP hilft Auer Ihnen, die besten Lösungen des Markts zu nutzen. Somit können Sie als Mandant immer auf den besten Rat vertrauen.

Nützliche Informationen:

- Ausbildung zum Bankkaufmann, Sparkassenbetriebswirt und Financial Consultant
- Seit 1998 Berater bei MLP Finanzdienstleistungen AG
- www.mlp.de

Unternehmensphilosophie:

Gute Beratung ist selten, schlechte Beratung kommt einem teuer zu stehen. Bernd Minets Philosophie gründet auf:

- Unabhängigkeit,
- Objektivität,
- Kompetenz,
- Kundennutzen,
- sowie vernetztem Arbeiten.

Seine Beratung zielt auf eine mittel- und langfristige Zusammenarbeit und nicht auf einen schnellen Produktverkauf ab. Im Zentrum seiner Dienstleistung steht die Erstellung eines ganzheitlichen Finanzplans sowie die unabhängige Auswahl und Betreuung erstklassiger Produkte aus allen Anlage-, -Versicherungs- und Finanzierungsbereichen.

Nützliche Informationen:

- Qualifikation: Diplom-Volkswirt, Certified Financial Planner (CFP), Zehn Jahre Berufserfahrung als Finanzberater
- Seit 2004 selbständig mit eigener Kanzlei in enger Zusammenarbeit mit anderen selbständigen Finanzberatern
- www.minet-finanzplanung.de



Name: Bernd Minet
Firma: Bernd Minet Finanzplanung
Tel.: 07 21/627 39-67
E-Mail: bernd.minet@minet-finanzplanung.de

Unternehmensphilosophie:

Mit der diesjährigen Platzierung beim Wettbewerb zum Finanzberater des Jahres kann die ERGIN Finanzberatung AG bereits zum dritten Mal in Folge einen Platz unter den Top-Finanzberatern in Deutschland einnehmen. Das vor über zehn Jahren gegründete und von der BaFin (www.bafin.de) zugelassene Finanzdienstleistungsinstitut hat seinen Sitz im Zentrum von München. Zu den Kunden gehören neben Privat- und Geschäftskunden auch Stiftungen. Jedem Kunden steht ein Team von Beratern zur Verfügung, damit auf allen Anlagegebieten eine kompetente Beratung gewährleistet werden kann. Herzstück jeder Betreuung ist ein fortlaufend gepflegtes Financial Planning, mit dessen Hilfe das Beraterteam das Vermögen des Kunden genau auf dessen Ziele, Wünsche und steuerliche Gegebenheiten abstimmen kann. Ein wichtiges Kriterium der Kunden für eine Betreuung durch die ERGIN Finanzberatung AG ist die absolute Unabhängigkeit (Best-Advice-Prinzip) von Produkten und Institutionen wie etwa Banken oder Initiatoren.

Nützliche Informationen:

- www.ergin-finanzberatung.de
- Qualifikation der Mitarbeiter: Dipl.-Ing., Fachwirt für Finanzdienstleistungen, Fachwirt für Finanzberatung, Diplom Volkswirt, Geprüfter Bankfachwirt, Technischer Analyst (DITA II).



Name: A. Sabri Ergin
Firma: ERGIN Finanzberatung AG
Tel.: 089/548 86 60
E-Mail: info@ergin-finanzberatung.de

Unternehmensphilosophie:

Stefanie Kühn entwickelt individuelle Finanzlösungen für konkrete Lebenssituationen wie zum Beispiel für die Altersvorsorge. Bei der Erstellung kompletter Finanzpläne oder der Beratung in Teilbereichen stehen Ziele und Risikoneigung des Mandanten im Vordergrund. Ausgehend von seinen bestehenden Vermögenswerten erhält der Mandant Optimierungsvorschläge, bei denen insbesondere die Vermögens-, Liquiditäts- und Steuerwirkungen berücksichtigt werden. Das Unternehmen richtet sich streng nach den Grundsätzen ordnungsmäßiger Finanzplanung des Deutschen Verbandes der Financial Planner e.V. (DEVFP). Diese verpflichten die wiederholt ausgezeichnete Finanzberaterin zu einer ethischen und verantwortungsvollen Beratung.

Nützliche Informationen:

- Stefanie Kühn ist Certified Financial Planner (CFP), Finanzökonom (ebs) und Dipl.-Wirt.Ing.
- www.private-finanzplanung-kuehn.de
- Exklusiv für Kindergärten: „Geld wächst nicht auf Bäumen“, www.geldwaechstnichtaufbaeumen.de
- Neu ab 1. März: Enthammerstr. 8, 85567 Grafing b. München

Name: Johannes Käsbauer
Firma: JK-Finanzservice
Tel.: 09 41/59 57 92 00
E-Mail: j.kaesbauer@t-online.de



Unternehmensphilosophie:

JK-Finanzservice liefert seinen Mandanten eine umfangreiche Finanzanalyse, bei der zunächst alle bestehenden Anlagen auf ihre Rentabilität untersucht werden. Viele der Mandanten wissen zum Beispiel kaum, wie unrentabel die Nettoerträge ihrer Versicherungen ist. Den Mandanten garantieren wir eine unabhängige Beratung, die auf ihre Ziele und Wünsche abgestimmt wird.

JK-Finanzservice hat Zugang zu über 6000 Investmentfonds von 100 Anbietern. Die hauseigene Fondsbewertung sorgt für ein optimales Verhältnis von Risiko und Ertrag. Basis dafür ist die Portfoliotheorie von Nobelpreisträger Harry Markowitz. JK-Finanzservice Produkte kann zudem Versicherungen von über 120 Versicherungskonzernen auswählen. Die jeweiligen Versicherungen werden dabei mit dem Vergleichsprogramm von Morgen & Morgen analysiert. Die Anlage in Fonds und Versicherungen wird laufend überwacht, um auf Änderungen schnell reagieren zu können.

Nützliche Informationen:

- Produkte und Dienstleistungen: Investmentfonds, Versicherungen, Vergleich privater Krankenversicherungen, Betriebliche und private Altersvorsorge sowie Lebensarbeitszeitkonten

Unternehmensphilosophie:

Mit Werner Mann, Teamleiter Private Banking, und Peter Fellner, Teamleiter Wertpapier- und Vermögensberatung, sind gleich zwei Berater der Sparkasse im Landkreis Neustadt a.d. Aisch - Bad Windsheim unter den besten Finanzberatern des Jahres 2004. Die Sparkasse ist konsequent auf qualitativ hohe Anforderungen in der Beratung des Top-Klientels ausgerichtet. Gerade in den letzten Jahren entscheiden sich immer mehr Kunden für das Institut, nicht nur im Banken-Kerngeschäft, sondern auch bei anderen Finanzdienstleistungen wie Versicherungen, Leasing, Bausparen oder Fonds.

Dabei war es strategisch richtig, neben der Universalberatung auch Spezialberater zu installieren. In regelmäßigen Workshops werden die interessantesten Geldanlagestrategien herausgefiltert. Mit den gesammelten Erfahrungen kann der Berater maßgeschneiderte Konzeptionen für den Kunden unter Berücksichtigung von Liquidität, Sicherheit und Performance entwickeln. Großer Wert wird auf ganzheitliche und umfassende Beratung gelegt. Dies erspart den Kunden Wege, Zeit und Geld.

Nützliche Informationen:

- www.sparkasse-nea.de



Name: Werner Mann, Peter Fellner und Team
Firma: Sparkasse im Landkreis Neustadt a.d. Aisch – Bad Windsheim; Tel.: 091 61/9 10; E-Mail: info@sparkasse-nea.de

Name: Franz-Josef Nastvogel
Firma: fit4fonds
Tel.: 095 21/95 35 50
E-Mail: info@fit4fonds.de



Unternehmensphilosophie:

fit4fonds ist ein Finanzdienstleister, der sich auf Investmentfonds spezialisiert hat. Dem Kunden wird aus einer Hand eine ganzheitliche Lösung zur Abwicklung von Fondsgeschäften angeboten.

Das Angebot umfasst Investment-Depotlösungen, den günstigen Kauf von Fonds ohne Ausgabeaufschlag, die Vermittlung spezieller Fonds sowie die Beratung auf Honorarbasis.

Das Unternehmen bietet dem Kunden dabei jedoch mehr als nur günstige Konditionen an. Aufgrund der Spezialisierung kann fit4fonds eine schnelle, kompetente und komfortable Abwicklung aller Geschäfte im Bereich Offene Investmentfonds gewährleisten. fit4fonds möchte dem Kunden eine Geldanlage in Fonds so einfach und transparent wie möglich machen.

Nützliche Informationen:

- www.fit4fonds.de

Name: Horst Weber
Firma: WinWin Finanz Coaching AG
Tel.: 095 21/94 47 10
E-Mail: Horst.Weber@winwinfinanzcoaching.de



Unternehmensphilosophie:

Die WinWin Finanz Coaching AG ist ein unabhängiges Unternehmen, das sich auf maßgeschneiderte Investmentkonzepte spezialisiert hat. Der Vorstand Horst Weber verfügt über 13 Jahre Erfahrung im Investmentbereich.

Das erfolgreiche Abschneiden beim Wettbewerb zum Finanzberater des Jahres bescheinigt dem Unternehmen eine große Kompetenz in der Fondsauswahl und der Überwachung von Portfolios.

Ein besonderes Highlight für ihre Kunden und für innovative Finanzdienstleister bietet die WinWin Finanz Coaching AG im Zukunftsmarkt Rohstoffe an. Der Anleger kann hier grundbuchgesichertes Eigentum erwerben. Neben hohen Ertrags-Chancen ist gerade dieser Punkt ein sehr wichtiger Sicherheitsaspekt.

Die WinWin Finanz Coaching AG organisiert für dieses Konzept auch den Vertrieb in Deutschland.

Nützliche Informationen:

- Testsieger bei Finanztest und Plusminus: www.girokonto-direkt.de
- www.winwinfinanzcoaching.de
- www.topkonzept.de