

Gute Geldmanager sind schwer zu finden

Kapital in Krisenzeiten bewahren und wie man dieses Ziel erreicht

Eine erfolgreiche Geldanlage hat wenig mit Glück zu tun, sondern viel mit Know-how. Der Dax ist von 1996 bis März 2000 gestiegen – drei Jahre später waren alle Zuwächse wieder egalisiert. Die Finanz-Zeitschrift Focus-Money suchte unter 40.000 Finanzberatern und Vermögensverwaltern in Deutschland nach Profis mit einer überdurchschnittlichen Qualifikation, so Prof. Rehkugler vom Lehrstuhl für Finanzwirtschaft und Banken an der Universität Freiburg. Unterstützung bei der Suche kam von Moventum, einem Dienstleister für Anlageberater und von Risikoexperten der Münchener Tetralog AG.

Die schwierige Aufgabe war ein Portfolio für risikoscheue Investoren zusammenzustellen, der sich lediglich aus Aktien und Aktienfonds

nicht aber durch Festgeld zusammensetzen sollte.

Die Depots wurden auf ihre Stabilität gegenüber äußeren Einflüssen, wie Ölpreis, Rezession in Europa und anderen Kapitalmärkten getestet.

Zu den besten 50 zählt die Eisel GmbH Financial Service in Vechelde mit Büro in Braunschweig, Breite Straße 25/26 in diesem Finanzberater-Test!

Der Test orientierte sich auf der Portfolio-Theorie des US amerikanischen Ökonoms und Nobelpreisträgers Harry Markowitz, der zeigte, wie sich das Risiko eines Depots durch die richtige Mischung verschiedener Wertpapiere minimieren lässt.



Zu Recht stolz präsentierte uns Bernd Eisel seine Urkunde, die er verliehen bekommen hat.

Bernd Eisel - seit Jahren erstklassig

Was vielen Fußballfreunden utopisch erscheint, ist für den unabhängigen Finanzberater Bernd Eisel selbstverständlich. Erst im Frühjahr dieses Jahres hat das Magazin „Focus Money“ in Zusammenarbeit mit der Universität Freiburg die Arbeit unabhängiger Finanzberater untersucht. Als Kriterien wurden die Qualifikation, das Kundenpotential, das verwaltete Geldvolumen, der Erfolg der Anlagen, die Unabhängigkeit und die Seriosität der Unternehmer zugrunde gelegt. Aus einer großen Anzahl von Firmen wurden 50 Unternehmen ausgewählt, die den besonderen Ansprüchen der Befragung genügten. Eine dieser ausgewählten Unternehmen ist die Firma EISEL GmbH, Financial Services, mit Sitz in Braunschweig. Der Bote-Verlag hat sich mit dem Geschäftsführer Bernd Eisel unterhalten, um mehr über seine Geschäftsphilosophie zu erfahren.

Bote-Verlag: Herr Eisel, worin sehen Sie in erster Linie das Hauptziel Ihrer Tätigkeit als Finanzdienstleister?

Bernd Eisel: Um die Potenziale des Vermögens meiner Kunden auszuschöpfen, muss eine entsprechende Strategie unter Berücksichtigung der Ziele erarbeitet werden. Es werden die Vermögensverhältnisse analysiert und auf Renditegesichtspunkte, Risiko, Steuern und Lebensplanung des Kunden abgestimmt.

Bote-Verlag: Gibt es derzeit überhaupt genügend Geld, das gut angelegt werden kann?

Bernd Eisel: Geld steht fast immer ausreichend zur Verfügung. Die Frage nach dem „gut anlegen“



Bernd Eisel im Gespräch mit dem Bote-Verlag

kann nur individuell beantwortet werden. Denn was für den Einen „gut“ ist, kann für den Anderen völlig undiskutabel sein. Deshalb ist eine „gute“ Geldanlage immer ausreichend diversifiziert und auf die Bedürfnisse des Kunden ausgerichtet. Hierbei ist meine Unabhängigkeit der größte Vorteil für meine Kunden und mich.

Bote-Verlag: Gibt es für Sie den typischen Kunden?

Bernd Eisel: Nein, zum Glück nicht! Durch die vielfältigen Möglichkeiten der zur Verfügung stehenden Anlageformen kann ich dem Wohlhabenden genauso

beratend zur Seite stehen wie einem Studenten, der mit kleinen Beträgen vorsorgen möchte.

1966 habe ich meine berufliche Laufbahn mit einer Banklehre begonnen. Seitdem hat mich die Materie der Geldanlage gefesselt und nicht wieder losgelassen. Ich arbeite nicht auf dem Geldmarkt: Ich lebe ihn! Seit 1976 bin ich im Finanzdienstleistungssektor tätig, seit 1989 mit meiner Firma selbstständig.

Bote-Verlag: Können Sie unseren Lesern einen Geheimtipp verraten?

Bernd Eisel: Einen pauschalen Tipp kann es nicht geben; das wäre aus meiner Sicht auch nicht seriös. Wie schon gesagt: Die persönliche Situation eines jeden Gesprächspartners ist unterschiedlich.

Aufgrund meiner Kenntnisse und Erfahrungen kann ich für jedes Ziel unter Berücksichtigung des erarbeiteten Risikoprofils verschiedene

Lösungen anbieten. Auch exclusive Anlagen in exotischen Märkten wie z.B. in China, Indien, Osteuropa oder brandneu und bisher einmalig - jedoch nur für Freaks geeignet - eine Beteiligung im Krüger Nationalpark in Südafrika. Auch in Märkten außerhalb Deutschlands können sich enorme Anlagechancen eröffnen.

Bote-Verlag: Wie setzt sich Ihr Kundenstamm zusammen?

Zu meinen Kunden gehören Privatleute mittelständische Unternehmen, und Freiberufler. Sie kommen nicht nur aus dieser Region, sondern sind bundesweit ansässig. Und weiter geht's nicht mehr - einer der Kunden lebt in Australien. Sie wurden und werden durch persönliche Beziehungen - oft auch Empfehlungen - vor allem aber durch den guten Ruf und den Erfolg meiner Firma gewonnen.

Bote-Verlag: Vielen Dank für das interessante Gespräch.

EISEL
FINANCIAL SERVICES

BREITE STRASSE 25/26 · 38100 BRAUNSCHWEIG
TELEFON (0531) 244 88-0 ·
TELEFAX (0531) 244 88-99
E-MAIL INFO@EISEL-GMBH.DE