



Finanzen und Versicherungen

Den Überblick behalten

Kaufleute für Versicherungen und Finanzen kennen den Markt

Schon seit Jahren wird die Frage immer wieder gestellt: Wird die gesetzliche Rente reichen, um den Lebensstandard aufrechtzuerhalten, oder ist die private Vorsorge unumgänglich? Der Markt an entsprechenden Versicherungsprodukten und -paketen wird – nicht zuletzt durch die zunehmende internationale Verflechtung der Konzerne – für den Verbraucher zunehmend undurchschaubar.

Hier können Kaufleute für Versicherungen und Finanzen der Fachrichtung Versicherung helfen. In der Fachrichtung Versicherung beraten und betreuen Kaufleute für Versicherungen und Finanzen gewerbliche und private Kunden im Innen- und Außendienst, bearbeiten Schadens- und Leistungsfälle und führen allgemeine kaufmännische Tätigkeiten durch.

Bestehende Verträge prüfen

Im Büro der Versicherungsgesellschaft verwalten sie die bestehenden Versicherungsverträge und bearbeiten Vertragsabschlüsse. Zunächst beschäftigen sie sich mit den Versicherungsanträgen, die ihre Kollegen im Außendienst ausgearbeitet haben.

Dann prüfen sie, wie hoch die Risiken für die Versicherungsgesellschaft sind. Beispielsweise ist bei einer industriellen Brandversicherung neben dem betriebsypischen Grundrisiko einzuschätzen, wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, dass ein Schaden eintritt und welches Ausmaß er anneh-

men kann. Natürlich bearbeiten die Kaufleute für Versicherungen und Finanzen auch Leistungs- und Schadensfälle. Wenn Schadensmeldungen eingehen, prüfen sie, ob ein Leistungsanspruch vorliegt.

Manchmal müssen sie sich dabei mit anderen Versicherungsunternehmen auseinandersetzen und dann gemeinsam nach einer Lösung suchen.

Arbeit im Außendienst

Dabei fällt viel Schriftverkehr an: mit den Versicherungsnehmern, eventuellen Gegnern und deren Versicherungen, mit Anwälten und Anwältinnen, Behörden, Gerichten und der Polizei. Im Außendienst akquirieren die Kaufleute für Versicherungen und Finanzen der Fachrichtung Versicherung Kunden und verkaufen ihnen die unterschiedlichen Versicherungen.

Sobald der persönliche Versicherungsbedarf im Beratungsgespräch ermittelt ist, arbeiten sie Angebote nach den Wünschen und finanziellen Verhältnissen der Kunden aus.

IMPRESSUM

„Finanzen und Versicherungen“ Anzeigensonderveröffentlichung der Frankfurter Rundschau
Redaktion: FR Publishing GmbH
E-Mail: info@fr-publishing.de
Verantwortlich für Anzeigen: Karsten Hundhausen
Gesamtherstellung:
FR Publishing GmbH, Depot Sachsenhausen,
Karl-Gerold-Platz 1, 60594 Frankfurt am Main
Kopfbild: Klaus Uwe Gerhardt/Pixelio

Finanz-Butler der Superreichen

Family-Officer arbeiten in der Königsklasse der Vermögensverwalter, stehen aber selbst immer nur im Hintergrund

Von Eloy Barrantes

Wir sprechen nicht über unsere Kunden“, stellt Stephan Buchwald gleich zu Beginn klar. „Diskretion ist oberste Regel in unserem Geschäft.“ Nur soviel verrät er: Etwa ein Dutzend Familien, einige Stiftungen und auch kirchliche Vermögen werden von seinem Family Office Kontora aktuell betreut. Wer zu Buchwald kommt, hat längst ausgesorgt. Erst ab einem Gesamtvermögen von 20 bis 30 Millionen Euro lohnt sich die Beauftragung eines Family Offices. Insgesamt strukturieren und verwalten die nur 16 Mitarbeiter bei Kontora ein Vermögen von über zwei Milliarden Euro.

In Deutschland gibt es etwa 500 solcher Familienbüros. Die bekanntesten heißen Spudy & Co, Flossbach von Storch oder Focam und sind wie Kontora sogenannte „Multi-Family-Offices“ – sie verwalten das Kapital gleich mehrerer Familien. Eigene Finanzprodukte werden dabei nicht angeboten. Die Berater arbeiten völlig unabhängig von Banken und provisionsgesteuerten Finanzdienstleistern.

„Wir meiden Provisionen wie der Teufel das Weihwasser“, sagt Buchwald. Bezahlte werde man entweder nach Aufwand oder durch eine fixe Vergütung. Nur so könne man wirklich unabhängig und ausschließlich im Sinne der gutbetuchten Klientel handeln. Diese Strategie hat sich offenbar

auch in der Krise bewährt. Eine aktuelle Studie des Bayerischen Finanzzentrums in Kooperation mit J.P. Morgan zeigt, dass 80 Prozent der befragten Family Offices in den letzten zwei Jahren keinerlei Liquiditätsengpässe verzeichnen mussten.

Im Vergleich zu institutionellen Investoren wurden Anlagenspielflächen oft besser ausgenutzt, heißt es von den Autoren. Zudem wurde das verfügbare Vermögen auf sehr viele unterschiedliche Anlageklassen verteilt, um das Risiko möglichst gering zu halten. Ohnehin scheuen viele Kunden zu riskante Investments: Für fast 80 Prozent der Familien sind nicht etwa hohe Renditen, sondern der Vermögenserhalt oberstes Ziel der Anlagestrategie.

Die meisten gut betuchten Anleger scheuen riskante Investments

Für einen Family Officer beginnt ein neues Beratungsverhältnis in der Regel mit der Vermögensstrukturierung. Jede einzelne Anlage wird von dem Team sorgfältig analysiert und dann möglicherweise optimiert. Außerdem entwickeln die Experten zusammen mit dem Mandanten eine Finanzstrategie und wählen geeignete Anlageobjekte und Vermögensverwalter aus. „Oft nehmen wir unseren Mandanten auch den Verwaltungsaufwand ab, erledigen ihre Post oder kümmern uns



Stephan Buchwald und seine Mitarbeiter betreuen große Vermögen.

KONTORA

um private Anliegen“, sagt Buchwald. „Manchmal wird man mitten in der Nacht von einem Familienmitglied angerufen, dem zum Beispiel im Ausland das Portemonnaie gestohlen wurde“, erzählt er weiter. „Wir haben dann die nötigen Vollmachten und kümmern uns etwa um die Sperrung der Kreditkarten.“

Family-Officer brauchen Kompetenz, Professionalität und eine gewisse Reife

Bei Kontora arbeiten Finanzbuchhalter, Banker und Aktienspezialisten genauso wie Immobilienexperten und Juristen. Für ein gutes Family Office brauche man ein interdisziplinäres Spezialistenteam, sagt Buchwald. Als Mitarbeiter müsse man neben Fachkompetenz auch eine gewisse Reife, Professionalität und ein gutes Auftreten mitbringen.

„Wir suchen aber keine Selbstdarsteller“, betont der gelernte Bankkaufmann. Als Family Officer stehe man niemals im Rampenlicht. „Wir arbeiten wie Consigliere“, sagt er, „wie Privatsekretäre, die im Hintergrund agieren und wichtige Informationen zuflüstern.“ Dabei seien Arbeitswochen von 50 oder 60 Stunden in seinem Geschäft ganz normal. Die Anstrengung zahlt sich allerdings auch aus: Nach Branchangaben verdienen erfahrene Family-Officer mehr als 100 000 Euro im Jahr.

Willkommen bei der ING-DiBa



Gerne auch über
50

Handelsblatt

Als Europas größte Direktbank gehören wir zur international tätigen ING Group und betreuen unsere Kunden in allen Bankgeschäften: mit einfachen Produkten, schnellem Service und günstigen Konditionen. An erster Stelle stehen für uns Kundenservice, Freundlichkeit, Hilfsbereitschaft und exzellente Dienstleistung. Unseren Mitarbeitern bieten wir moderne und zukunftsorientierte Arbeitsplätze, faire Bezahlung und attraktive Sozialleistungen.

Mitarbeiter (m/w)

Vertrieb Baufinanzierungen am Standort Frankfurt/M.

Ihre Aufgabe

Eine ausgezeichnete Beratung ist der eine Schwerpunkt: Ob Neugeschäft, Anschlussfinanzierung oder Forward-Darlehen, Sie kennen sich im Thema Immobilienfinanzierung bestens aus, agieren ebenso eigeninitiativ wie selbstverantwortlich und sind für unsere Kunden im doppelten Wortsinn die 'erste Adresse', d. h. freundlich, verbindlich und ausgesprochen service- sowie vertriebsorientiert. Der zweite Schwerpunkt liegt im Verkauf. Mit Kompetenz und adressatenorientierter Kommunikation beraten Sie 'Ihre' Interessenten am Telefon, die dann, inhaltlich überzeugt, zu neuen und zufriedenen Kunden werden. Genau darin liegt für Sie der besondere Reiz: Der gelungene Abschluss eines Geschäftes ist die wichtigste Erfolgsbestätigung. Sie werden gerne an Ihren Ergebnissen gemessen und wissen, dass sachgerechte und zielgerichtete Verkaufs-, Kundenbetreuungs- und Kundenbindungsmaßnahmen die Schlüssel zum Erfolg sind.

Ihr Profil