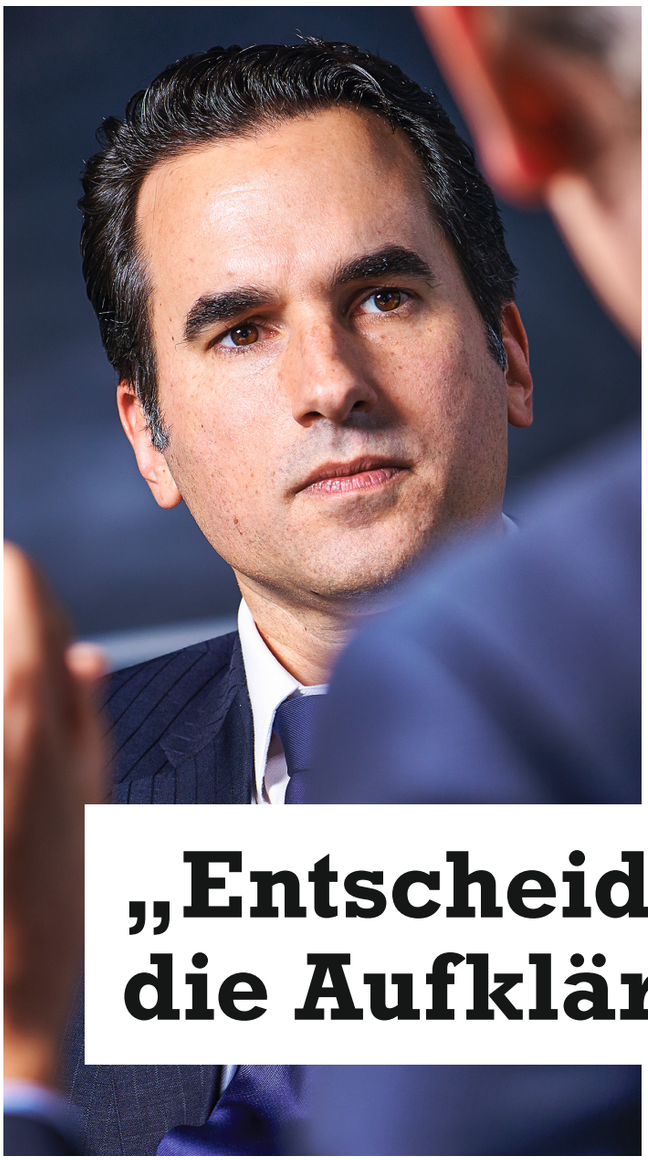

Worauf sollten Unternehmer bei der Anlage ihres Privatvermögens achten? Das *Wirtschaftsblatt* befragte den Anlageberater Robert Hiotoglou, der als Vorstand der 4E Finanzkonzept AG vermögende und einkommensstarke Privatanleger, Unternehmerfamilien und Berufssportler wie zum Beispiel Spieler der 1. Fußball-Bundesliga betreut.

„Entscheidend sind die Aufklärungsvorteile“

Worauf sollten Unternehmer bei ihrer Privatanlage achten?
Die Gesamtvermögensstruktur muss zunächst mal schlüssig sein. Hier kommen Aspekte wie die unternehmerische Situation, das Alter, der Familienstand, die persönlichen Lebensziele und dann natürlich auch Risikoneigung und Steuereffekte zum Tragen.

Ab welchem Vermögen empfehlen Sie Unternehmern, einen Profi einzubinden?
Ab dem Zeitpunkt, an dem das Vermögen die notwendige Liquiditätsreserve übersteigt, und an dem der Unternehmer nicht willens oder in der Lage ist, sich selbst ausreichend professionell mit der Verwaltung seines Vermögens zu beschäftigen.

Also, sagen wir, auch bereits ab 100.000 Euro?
Wenn das auf dem Konto liegt, kann sich das durchaus ein Vermögensverwalter anschauen. Aber vielleicht stellt er fest, dass der Unternehmer eventuell demnächst ein Geschäft vorfinanzieren muss, dass 25.000 Euro für die Familie als Liquiditätsreserve vorgehalten werden sollten oder es sinnvoller wäre, ein Darlehen zu tilgen. Er würde also hier eventuell nur ein Tagesgeldkonto empfehlen. Genau so etwas zeichnet einen guter Berater aus: auch von Produkten oder Investitionen abzuraten. Im großen wie im kleinen.

Setzt eine solche Vertrauensbasis nicht eine Honorarvereinbarung voraus, die eben nicht auf Provisionen fußt?
Das muss nicht unbedingt sein. Das Entscheidende ist ein Beratungsverhältnis, das nicht durch Interessenkonflikte geprägt ist. Ein guter Berater kann auch an Provisionen verdienen, aber diese sollten dem Kunden im Vorfeld bekannt und transparent sein.

Wie halten Sie es?
Oftmals wird im Vorfeld meiner Beratung ein Honorar vereinbart – auch, weil ich zuweilen als „Second Opinion“ für die Bewertung von Bankempfehlungen konsultiert werde. Oder es kommen – ebenfalls zuvor fest vereinbarte – Provisionssätze zum Tragen.

Haben Sie den Eindruck, dass die Hemmschwelle, sein Vermögensmanagement auszulagern, sinkt?

Ganz im Gegenteil, für Familien mit hohen Vermögenswerten ist das eigentlich seit jeher Usus. Man spürt sogar deutlich, dass auch für mittlere Vermögen mittlerweile der Nutzen einer professionellen Beratung, insbesondere auch außerhalb der vertrieblich geprägten Hausbank, stärker gesehen wird. Die Krise traditioneller Anlageformen durch das geringe Zinsniveau und komplexer werdende Finanzinstrumente verstärkt diesen Trend immens.

Werden Sie eigentlich oft an der simplen Frage, wie hoch die Vermögensrendite ist, gemessen, also quasi am *Return on Invest*?

Darum geht es in der guten Vermögensverwaltung erst in zweiter Instanz. Entscheidend sind zunächst die Aufklärungsvorteile, die durch eine neutrale und nicht verkäuferisch geprägte Beratung entstehen, die Risikoreduzierung sowie Verwaltungs- und *Controlling*arbeiten an der Vermögensstruktur. Dann kommt die Mehrrendite. Denn ein Aspekt wurde in der Vergangenheit zu oft von den Verkaufstalenten vermeintlich seriöser Gesellschaften in Ihren Gesprächen nicht erwähnt und muss zwingend wieder im Fokus jeder Entscheidung stehen: Die zu erwartende Rendite muss in ein Verhältnis gesetzt werden mit dem eingegangenen Risiko.

Haben sich die Schwerpunkte der Vermögensanlagen in den letzten Jahren geändert?

Massiv, seit 2008. Hier ging es zunächst einmal um die Reduzierung von Risiken bestimmten Anlageformen. Schleichender, aber für alle spürbar, sind die Konsequenzen aus der Niedrigzinsphase und dem damit verbundenen Absinken der Renditen für Tagesgeld, Anleihen und Lebensversicherungen. Aktuell muss man mit Teilen des Vermögens ins Risiko gehen, um nicht ein Gesamtrisiko zu haben durch die Geldentwertung, die die mageren Zinsen übertrifft.

Sind in diesem Zusammenhang auch direkte Investments in mittelständische Unternehmen denkbar?

Durchaus, und wir bieten diese Möglichkeiten als abgesicherte Liquiditätsgewährungen an mittelständische Unternehmen seit 2008 vermehrt an. Der Reiz ist die interessante Verzinsung, die die Probleme der Vermögenden in dieser Niedrigzinsphase durch atypische Investments lösen hilft. Im Unterschied zu Unternehmensanleihen haben wir durch die Bewertbarkeit gewährter Sicherheiten kein Totalverlustrisiko. Ich erinnere nur an die berühmte Enron-Pleite, wo eben nicht nur die Aktien, sondern auch die Unternehmensanleihen totalverlustig gingen.

Wie kommen Sie an solche Unternehmen, in die investiert werden kann?

Zusammen mit der Substanzwerk GmbH im niederrheinischen Kaarst lernen wir mittelständische Unternehmen kennen, die eine solide Substanz in ihrem Kerngeschäft und ihrer Geschäftsidee, aber zugleich Finanzbedarf haben. Diese werden gefiltert und geprüft, es werden Stellschrauben im Unternehmen korrigiert, so dass am Ende die oben genannten spannenden Investments entstehen – spannend für den Investor, spannend für den Unternehmer. Die Finanzierung des deutschen Mittelstands durch private Investoren ist ein sehr aufstrebender und interessanter Markt.

Zur Person

Robert Hiotoglou ist studierter Finanzökonom der ebs und Bankkaufmann. Im Rahmen von Zusatzqualifikationen erlangte er die Standards *Estate Planner (EBS), CFP (Certified Financial Planner)* und *CFEP (Certified Foundation and Estate Planner)*. Er startete seine berufliche Karriere bei der unabhängigen Privatbank Bankhaus Lampe in Düsseldorf. Dort betreute er private, aber auch institutionelle Anleger. Anschließend wechselte er zur Fund Market GmbH, wo er in Düsseldorf und Luxemburg für die Vermögensverwaltung und Anlageoptimierung verschiedener Kunden verantwortlich war. Seit 2002 berät Robert Hiotoglou als Vorstand der 4E Finanzkonzept AG in Düsseldorf zusammen mit seinen Partnern erfolgreich vermögende Privatkunden, Unternehmer und Spitzensportler bei Vermögensfragen aller Art.

Worauf sollten Vermögenden achten, wenn sie den richtigen Verwalter finden wollen?

Auf jeden Fall auf die relevanten Gütesiegel und Qualifizierungen wie zum Beispiel den „CFP – Certified Financial Planer“ oder „CFEP“. Desweiteren gilt die Faustregel: Man braucht seine Bankpartner, man braucht seine Versicherungspartner – aber die Produktlieferanten sollten nie zugleich die Strategieberater für das Vermögens ein. Dieser sollte vielmehr alle Partner, zu denen auch Steuerberater oder Rechtsanwälte gehören, zusammenbringen, damit ein stimmiges und schlüssiges Gesamtkonzept entsteht.

4E FINANZKONZEPT AG
Volmerswerther Straße 291 · 40221 Düsseldorf
Tel.: 02 11 / 15 96 56 36
info@vier-e.de · www.vier-e.de