



## Pressemitteilung

### **Die VermögensVerbund e.G. startet mit innovativem Konzept – Professionelle Vermögensverwaltung für Familien**

Friedrichsdorf, 9. Januar 2013

Die vergangenen Jahre sind nicht spurlos an der Finanzindustrie vorübergegangen. Immer massiver wurden in dieser Phase die Kritik an Finanzinstituten und deren Beratern. Der Großteil der Deutschen ist unzufrieden mit den Leistungen ihrer Banken und die Wechselbereitschaft ist so hoch wie nie (Bain-Studie 2012). Die Faktoren, die zu dieser Entwicklung geführt haben sind vielfältig. Hauptursächlich ist sicherlich die Tatsache, dass Anlegern in der Vergangenheit allzu oft Einzelprodukte verkauft wurden, deren Wirkungsweise sie zudem häufig nicht verstanden haben. Das Resultat ist – oftmals auch unabhängig von der Entwicklung des Produkts – ein Vertrauensverlust des Kunden, der sich unverstanden fühlt.

Auf der anderen Seite hat der Gesetzgeber seit der Lehman-Pleite 2008 den Verbraucherschutz verstärkt in den Fokus gerückt. Konsequenzen daraus sind einerseits die erhöhten regulatorischen Anforderungen an unabhängige Finanzvermittler, aber auch der Verbraucher selbst wird stärker im Sinne von Mitwirkung und Selbstverantwortung gefordert.

Ist das was wir tun gut für den Kunden? Diese ganz elementare Frage stand von Anfang an im Zentrum bei der Konzeption und Entwicklungsarbeit der Gründer der VermögensVerbund e.G. Vorstandsmitglied Markus Herzinger formuliert das so: „Der Einzelproduktverkauf hat in der Vergangenheit nahezu niemanden glücklich gemacht. Der Kunde hat die Produkte und deren Auswirkungen zu oft nicht verstanden. Der Vermittler hat sein Bestes getan und für seine Kunden Produkte ausgewählt, die dann häufig trotz allem hinter den Erwartungen zurückgeblieben sind. Wir sehen im Rahmen der Neuausrichtung der Finanzindustrie wenig Zukunft für die Vermittlung von Einzelprodukten.“

Eine Möglichkeit diesem Dilemma des Einzelproduktverkaufs zu entgehen ist eine professionelle Vermögensverwaltung. Aber auch hier besteht für den wohl größten Teil der deutschen Anleger ein Problem – der Zugang zu einer professionellen Vermögensverwaltung. Sie verfügen ganz einfach nicht über die finanziellen Mittel, um diese Form der Finanzdienstleistung in Anspruch nehmen zu können. Dabei ist es nicht

schwierig über die Interessenbündelung vieler Familienvermögen als großer Marktpartner wahrgenommen zu werden.

Die VermögensVerbund e.G. ist ein Zusammenschluss von Anlegern, die ihre Betreuung und die Organisation ihrer Familienvermögen selbst in die Hand genommen haben. Ziel der Genossenschaft ist die Interessensvertretung der Mitglieder gegenüber den Partnern, die eine in ihrer Art einzigartige Vermögensverwaltung auf institutionellem Niveau zur Verfügung stellen.

Die Idee der Bündelung von Interessen legte den Grundstein für das innovative Konzept. Mit der FamilienVermögensVerwaltung haben Mitglieder der VermögensVerbund e.G. bereits ab einem Anlagevolumen von 10.000 Euro den Zugang zu einer professionellen Vermögensverwaltung mit institutionellen Strategien. Dr. Michael Keilholz, Vorstandssprecher, präzisiert die Strategien der FamilienVermögensVerwaltung wie folgt: „Die aktuelle Lebenssituation einer Familie bestimmt, welcher proportionale Mix von Strategien innerhalb der FamilienVermögensVerwaltung zum Einsatz kommt. Unser Vermögensverwalter, die Deutsche Wertpapiertreuhand, kombiniert auf eine einzigartige Weise aus zwei unterschiedlichen Blöcken – risiko- und ertragseffizient – die institutionellen Strategien renommierter Assetmanager, seiner Lieferanten, zu elf Risikostufen, die jeweils einen Punkt an der Effizienzlinie abbilden.“ Auf diese Weise kann jede Familie nach sorgfältiger Finanzplanung entsprechend ihrer Risiko-Tragfähigkeit und Risiko-Emotionalität langfristig ihr Familienvermögen aufbauen“.

Wert legen die Initiatoren der VermögensVerbund e.G. auf die Langfristigkeit sowohl der Anlage als auch der Beziehung zu den Mitgliedern. Kunden wollen eine langfristige Bindung an ihren persönlichen Berater, am besten lebenslang. Der Zusammenschluss der Anleger als Mitglieder der Genossenschaft schafft die Voraussetzung für solch lange Bindungen. Auf dieser Basis wurden innerhalb der VermögensVerbund e.G. zwei neue Berufsbilder ins Leben gerufen – der Familienbetreuer und der Vermögensbetreuer. Volkmar Kübler, Vorstand der VermögensVerbund e.G. formuliert diese neuen Perspektiven, die damit geschaffen wurden so: „Für diejenigen Vermittler, die ihre Kernleistung im Relationship-Management sehen, ist das neue Berufsbild des Familienbetreuers die dafür ideale Basis sowie die Grundlage zur langfristigen Sicherung ihres Lebenswerkes. Die Vermögensbetreuer unserer Genossenschaft aber werden weiterhin die umfängliche Finanzplanung mit ihren Kunden durchführen“.

Damit haben die Betreuer in der VermögensVerbund e.G. die Zeit, um das zu tun, was sie am besten können: sich intensiv mit der finanziellen Lebenssituation ihrer Kunden zu beschäftigen und den Zugang zu Lösungen zu ebnen. Auf diese Weise erfährt der Kunde endlich wieder die Aufmerksamkeit, die er sucht und in den vergangenen Jahren nicht mehr bekommen hat.



Aus Sicht des Vorstands kommen endlich gute Zeiten auf den Verbraucher zu. Die Industrialisierung der Finanzbranche bringt die Lösungen, die der Kunde schon immer haben wollte, die aber bisher für ihn nicht erreichbar waren.

Die VermögensVerbund e.G. ist seit dem 20.12.2012 beim Registergericht in Bad Homburg eingetragen. Detaillierte Informationen finden sich auf der Webseite der Genossenschaft unter [www.vveg.de](http://www.vveg.de).

### Ansprechpartner für die Medien:

VermögensVerbund e.G.  
Sylvianne Heinemann  
Leiterin Unternehmenskommunikation  
Talstraße 36  
61381 Friedrichsdorf

Email: [sylvianne.heinemann@vveg.de](mailto:sylvianne.heinemann@vveg.de)  
Mobil: +49 152 337 06 335

