



In der Einfachheit “
” *liegt die Genialität.*

Finanzkanzlei *Dietmar Wilberg*

Matthias Gröninger, Geschäftsführer des DAV, sprach mit dem
Gründer und Inhaber der gleichnamigen Finanzkanzlei, Dietmar Wilberg.

Als ich Sie im Zusammenhang mit Ihrer Aufnahme im DAV vor einigen Jahren kennen lernte, konnte ich mit dem Begriff „Finanzkanzlei“ wenig anfangen. Bitte erläutern Sie unseren Lesern, was sich eigentlich dahinter verbirgt, vielleicht ein Anwalt mit dem Spezialgebiet Finanzen?

Keinesfalls. In unseren täglichen Sprachgebrauch haben sich im Laufe von Jahren zahlreiche Begriffe eingenistet, die sozusagen automatisch miteinander verknüpft werden. So ist es auch mit dem Wort „Kanzlei“, das bei fast jedem Menschen mit einem Anwaltsbüro assoziiert wird. Dabei ist die Sache eher unspektakulär, denn Kanzlei ist lediglich ein altdeutsches Wort und bezeichnet eine Schreibstube. Nun, und das Schreiben ist kein Privileg der Advokaten. Dies tue auch ich des öfteren, weshalb ich 1997 meine Firmierung als unabhängiger Finanzdienstleister mit dem Wort Kanzlei verband. Damit ist gesagt, dass es in meinem kleinen Unternehmen um Finanzen geht.

Wie „klein“ ist denn Ihre Finanzkanzlei?
Klein genug, um interessante Nischen zu finden und gute Gelegenheiten schnell umzusetzen. Und groß genug, um unsere Man-

danten ganzheitlich betreuen zu können. In Zahlen ausgedrückt werde ich als Geschäftsführer von drei Angestellten unterstützt, wovon meine Assistentin eine Vollzeitstelle ausfüllt. Allerdings ist dies nur die halbe Wahrheit, denn ich nutze für meine Geschäftsabwicklungen ein effektives Netzwerk von Geschäftspartnern, das über die vergangenen knapp 17 Jahre meiner Präsenz als Finanzdienstleister natürlich gewachsen ist. Auch innerhalb des DAV. Beispielsweise die Firma Trendfinanz Service GmbH, einen erfahrenen Spezialisten im Immobiliensektor. Ohne profilierte Partner kommt man als „Kleiner“ nicht weit.

Können Sie unseren Lesern in verständlichen Worten erklären, was Ihr Geschäftsgegenstand ist?

Ihre Frage interpretiere ich so, dass ich möglichst auf das oft zitierte „Finanzfachchinesisch“ verzichten soll! Nun, ich bemühe mich, unseren Geschäftsgegenstand allgemeinverständlich zu umreißen. Auf das Wesentliche komprimiert beschäftigen wir uns tagen, tagaus mit privater, strategischer, ganzheitlicher Finanzplanung für Mandanten. Privat meint unsere Zielgruppe, strategisch charakterisiert den Planungshorizont

und ganzheitlich bezieht alle wesentlichen Investitionsentscheidungen in verschiedenen Lebensphasen unserer Mandanten ein. Klingt ein wenig hochtrabend und kompliziert, ist jedoch lediglich komplex und letztlich einfach...

Was meinen Sie mit „lediglich komplex und letztlich einfach“? Erfahrungsgemäß bereitet vielen Menschen gerade das Thema „Finanzen“ viel Kopfzerbrechen, angesichts der scheinbar unendlich vielen Anlageofferten!?

Der Schein, welcher in unserer Gesellschaft zu oft an die Stelle vom Sein gerückt ist, trägt auch auf dem Finanzmarkt! Leider wird oft komplex mit kompliziert verwechselt. Der Finanzmarkt allgemein beruht auf wenigen Grundprinzipien und teilt grob gesagt seine Teilnehmer in nur zwei Parteien auf. In sogenannte Anleger und in Investoren. Während der erstere vor allem vermeintlich sichere Zinsangebote zur Geldmehrung sucht und somit sein Geld irgend einem Finanzinstitut vertrauensvoll für gewisse Zeit verleiht, entscheidet sich ein Investor bewusst für das Prinzip „Eigenverantwortlichkeit“. Das heißt, er schätzt ein, Risiken selbst übernehmen zu können und erwartet dafür zurecht einen

umso höheren Lohn. Wie sagt der Volksmund so treffend – wer nicht wagt, der nicht gewinnt! Zudem wälzt ein überzeugter Investor die Verantwortung für seine Entscheidung nicht auf andere ab, falls sich seine Erwartungen nicht erfüllen sollten. Ähnlich anschaulich lassen sich auch die zahllosen Angebote des Finanzmarktes in nur zwei Hauptgruppen unterteilen. Nämlich in Geldwerte und Realwerte. Diese Einteilung ist viel wichtiger, als es im ersten Moment scheint, denn allein das richtige Verständnis dafür kann in schwierigen Zeiten den existenziellen Unterschied ausmachen zwischen arm und reich!

Wie definieren Sie „schwierige Zeiten“?

So bezeichne ich Wirtschaftskrisen mit all ihren negativen Begleiterscheinungen, egal ob nationale oder weltweite. Aber noch viel mehr die latente Gefahr des Kollabierens unseres Finanzsystems oder präziser ausgedrückt unseres „Scheingeldsystems“! Kurioserweise verkörpert diese Bezeichnung eine geradezu prophetische Doppeldeutigkeit. Schließlich erkennt man darin nicht nur die umlaufenden Papierbanknoten, sondern auch den Schein, der von Zeit zu Zeit immer wieder trägt ...

Das klingt etwas pessimistisch. Müssen wir uns jetzt Sorgen machen?

Sorgen nicht. Besser die richtigen Gedanken! Und vor allem sollte man konsequent handeln, wenn man von seinen Gedanken und Schlussfolgerungen überzeugt ist. Im übrigen bezeichne ich mich eher als Realist denn als Pessimist. Es ist naiv zu glauben, die „anderen“ – womit oft Politiker gemeint sind – verantworten auch unsere Zukunft, unser Wohlergehen! Leider scheint es für viele Zeitgenossen bequem zu sein, Verantwortung abzugeben. Dies hat für jene Menschen übrigens noch den „Vorteil“, dass man stets auch die Schuldfrage von sich weisen kann.

Welche Dienstleistungen und Produkte bieten Sie denn Ihren Kunden beziehungsweise Interessenten an?

Zunächst ein offenes Ohr sowie etliche Fragen. Ich versuche die Motive, Lebensziele, Sicherheitsbedürfnisse und Finanzmarkterfahrungen der Interessenten herauszufiltern. Das ist die Basis für meine Dienstleistung, um eine individualisierte und angemessene Finanzplanung erarbeiten zu können. Da wir in einer dynamischen Zeit leben, wo die einzige Konstante die Veränderung ist, begleiten wir gern unsere Konzepte und passen sie bei Bedarf an veränderte Rahmenbedingungen an. Das bezieht sich sowohl auf

die individuelle Lebenssituation unserer Mandanten als auch auf die makroökonomischen Umstände.

Womit verdienen Sie Ihr Geld?

In dem wir einen guten Eindruck hinterlassen ... Nein, im Ernst, wir leben überwiegend von Gebühren und Provisionen für die Vermittlung von Finanzprodukten. Das ist in unserem Markt der Regelfall und im übrigen aufgrund des leistungsabhängigen Charakters dieser Bezahlung auch die fairste Lösung.

Das widerspricht der weit verbreiteten Argumentation, dass Produktverkäufer auf Provisionsbasis, ganz gleich welcher Branche, nur auf ihren eigenen Vorteil bedacht sind?

Schon wieder sind wir beim Schein anbelangt. Das Gegenteil ist oft der Fall! Dafür gibt es einen ganz einfachen Grund: die Motivation. Welche Motivation hat beispielsweise ein angestellter Bankmitarbeiter, der versucht, sich in der Stablinienhierarchie seines Institutes möglichst schnell nach oben, also weg vom Kunden, zu dienen, einen anspruchsvollen Interessenten strategisch sinnvoll und ausgefeilt zu beraten? Richtig, meist keine! Denn er kann davon ausgehen, dass er mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit im nächsten Jahr in einer anderen Filiale sitzt oder eine „höhere“ Position bekleidet. Dagegen ist die langfristig angelegte Beratung, Vermittlung und Betreuung für einen haupt- und freiberuflichen Finanzberater eine existenzielle Notwendigkeit. Denn wenn dieser seine Kunden oberflächlich oder unprofessionell behandelt, verliert er sie schnell. Und damit die Basis für weitere Geschäfte! Denken Sie einmal in Ruhe darüber nach! Auch, wie Sie persönlich sich als freier Finanzdienstleister verhalten würden, der sich im Gegensatz zu den bekannten Finanzinstituten den notwendigen Vertrauensvorschuss jedes Mal neu erarbeiten muss!

Klingt plausibel, aber schützt es die Interessenten vor dem Kauf nachteiliger oder überteuerter Finanzprodukte?

Nein! Letztlich muss jeder Mensch selbst entscheiden, wem er vertraut. Auch das meinte ich mit dem Prinzip Eigenverantwortung. Mitdenken ist Pflicht! Ich persönlich fühle mich unwohl, wenn mir einige Mandanten „blind“ vertrauen. Deshalb bestehe ich zumindest darauf, dass sie die Grundstrategie ihrer Finanzplanung nachvollziehen können, bevor wir sie gemeinsam umsetzen. Jede Finanzplanung ist zudem nur so gut, wie die zur Realisierung unterlegten Finanzprodukte.

Unabhängig davon, ob der Nichtfachmann vor Finanzentscheidungen externe Kompetenz wie beispielsweise unsere Finanzkanzlei nutzt, oder aufgrund eigener Recherchen handelt, muss er stets die Verantwortung für sein Geld übernehmen! Ein wichtiger Faktor ist übrigens unsere Intuition. Denn oft haben wir ein Gefühl für jene Dinge, die uns gut tun. Leider versuchen wir nicht selten, diese inneren Signale mit Rationalität zu überrumpeln ... Und wundern uns dann, wenn etwas schief ging!

Auf welche Finanzprodukte sind Sie spezialisiert?

Einfach ausgedrückt: auf alles, was sich wiegen und messen lässt. Wir, das heißt meine Geschäftspartner und ich, verfolgen eine sogenannte „Triple-Value-Strategie“. Sie setzt sich aus den Komponenten Immobilien, Energierohstoffe und Edelmetallen zusammen. Dabei spreche ich von Direktbeteiligungen und Eigentumsrechten, nicht von Blind-Poolbeteiligungen!

Unter welchem Motto würden Sie Ihre Firmenphilosophie, von der unsere Leser einiges erfahren haben, zusammenfassen?

In der Einfachheit liegt die Genialität!

Wie stehen Sie zum Netzwerkgedanken innerhalb des DAV?

Netzwerke sind heute gang und gäbe. Dem kann und sollte sich auch unser Verband nicht entziehen. Durch den neuen Vorstand wurde ich dieses Jahr zum Mitgliederbetreuer berufen. In dieser ehrenamtlichen Tätigkeit lerne und lerne ich interessante Unternehmer kennen, die überwiegend großes Interesse an der Intensivierung von Kontakten innerhalb des Verbandes signalisieren. Hier spüre ich noch großes Ausbaupotenzial. Dazu sollte sich der DAV jedoch weiter darum bemühen, sich von dem „Einheitsbrei“ vieler Verbände oder Interessenvertretungen positiv abzuheben. Ich hoffe, ihn dabei unterstützen zu können.

KONTAKT

Finanzkanzlei Dietmar Wilberg
Littenstr. 105 · 10179 Berlin
Tel.: 030 48492784
Fax: 030 48492785
E-Mail: finanzkanzlei@finanzkanzlei.de
www.finanzkanzlei.de