

VERMÖGENSVERWALTER IM PORTRÄT



Habel, Pohlig & Partner

Das Team

Das Portfoliomanagement ist das Herzstück einer jeden Vermögensverwaltung. Bei Habel, Pohlig & Partner wird es im Team ausgeübt. Im Kern geht es darum, Risiken zu erkennen und gekonnt zu umschiffen. Im Bild von links: die Portfoliomanager Carsten Garbers, Matthias Habel, Bernd Haferstock und Andreas Hauser.

wiederkehrende Auszeichnungen für herausragende Leistungen im Fondsmanagement. Sogar das Magazin „Finanztest“ der Stiftung Warentest hat 2010 die Bestnote vergeben: „deutlich besser als der Markt“. Auch einen europäischen Wettbewerb konnten die Wiesbadener für sich entscheiden. In Paris wurde ihnen der erste Preis für den besten Aktienfonds seiner Vergleichsgruppe über zehn Jahre verliehen. Und die hauseigene dynamische Anlagestrategie HP&P Euro Select wird über einen Zehnjahreszeitraum vom Finanzinformations- und Analyseunternehmen Morningstar mit fünf Sternen bewertet. Für das Team sind das wichtige Auszeichnungen – weniger weil es zahlreiche renommierte Wettbewerber hinter sich gelassen hat, sondern weil sie beweisen, dass es sich lohnt, langfristig Kunde bei den Wiesbadener Vermögensverwaltern zu sein.

HABEL, POHLIG & PARTNER

Habel, Pohlig & Partner ist ein inhabergeführter, unabhängiger Vermögensverwalter in Wiesbaden, der rund 500 Millionen Euro an Kundengeldern betreut. Zu den meist langjährigen Kunden zählen neben Privatpersonen professionelle Anleger, die eine unabhängige Verwaltung des Vermögens schätzen. Habel, Pohlig & Partner wurde vor 19 Jahren gegründet und versteht sich als Partner von Anlegern, die über mindestens 500 000 Euro verfügen und eine langfristige Vermögensanlage anstreben.



HABEL, POHLIG & PARTNER
Vermögensverwaltung

Habel, Pohlig & Partner
Tel. +49 (0)611 99966-0
E-Mail info@hpp-vermoegensverwaltung.de
Web www.hpp-vermoegensverwaltung.de

Bei dieser Vermögensverwaltung ist vieles anders. Der Umgang mit den mittlerweile zehn Mitarbeitern und den Kunden ist ausgesprochen partnerschaftlich. Kunden- und Mitarbeiterbeziehungen sind langfristig angelegt, es herrscht gegenseitiger Respekt und ein hohes Maß an Vertrauen. Die in der Branche häufig anzutreffenden Vertriebsvorgaben oder finanziellen Verkaufsanreize sind Habel, Pohlig & Partner fremd.

Die Beziehung zum Kunden ist einzig von dem Wunsch geprägt, jederzeit das Beste aus dem anvertrauten Vermögen zu machen. Damit ist nicht die höchste Rendite gemeint, sondern das Streben nach höchstmöglicher Sicherheit für das betreute Kundenvermögen. Eine zusätzliche Herausforderung besteht darin, auch in schwierigen Marktphasen einen angemessenen Wertzuwachs zu erzielen. Immerhin hat jeder Kunde in der Regel mindestens 500 000 Euro angelegt.

Auszeichnungen bestätigen die Leistung

Das ist dem Expertenteam um Matthias Habel und Thomas M. Pohlig auch in den schwierigen Zeiten der Finanzkrise sehr gut gelungen. Davon zeugen nicht nur die Loyalität der vielen langjährigen Kunden, sondern auch zahlreiche und immer

Hauseigenes Prognosemodell

„Es ist nicht möglich, in jedem Jahr Erster zu sein“, sagt Matthias Habel, „aber wir wollen dauerhaften und nachhaltigen Erfolg für unsere Kunden.“ Um positive Ergebnisse erzielen zu können, hat sein Team ein eigenes Modell entwickelt. Das soll die künftige Entwicklung der Märkte pro-



Solide: Das Wiesbadener Domizil von Habel, Pohlig & Partner

agnostizieren. Nach dieser grundsätzlichen Orientierung werden die Anlageklassen gewichtet, und je nach Risikoneigung des Kunden wird investiert. Dieses Modell und der Investitionsgrad werden ständig überprüft und bei Bedarf angepasst.

Beim Einsatz der vielfältigen Anlageprodukte wie Aktien, Anleihen, Devisen sowie Edelmetalle und Rohstoffe liegt das Augenmerk stets auf Qualität und Sicherheit, alle Anlagen müssen jederzeit kurzfristig veräußerbar sein. Die Risikoeinschätzung der Kapitalmärkte und der Anlageentscheidungen werden täglich hinterfragt und bewertet. Diesen enormen Aufwand kann ein Privatanleger schon aufgrund der Datenfülle gar nicht mehr selbst leisten.

Sicherheit geht vor

Die Finanzbranche insgesamt ist geprägt von einer ständig zunehmenden Regulierung durch die Bankenaufsicht (BaFin) und die Deutsche Bundesbank. Das führt zu einem großen personellen und finanziellen Aufwand für die einzelnen Institute. Eine Finanzkrise soll sich schließlich nicht wiederholen, die Einlagen der Verbraucher sollen sicher sein.

Während Wettbewerber über Aufsichtsgespräche und Beratungsprotokolle stöhnen, hat man bei Habel, Pohl & Partner daraus einen Kundenvorteil gezogen. „Wir schließen mit unseren Kunden einen transparenten und fairen Vertrag über die Verwaltung ihres Vermögens“, sagt Thomas M. Pohl, der im Verband der unabhängigen Vermögensverwalter (VuV) den Vorsitz des Ehrengerichts innehat. „Die Bank, die das Kundendepot führen soll, wählt der Kunde selbst.“

Breit gestreut investieren

In der aktuellen Phase extrem niedriger Kapitalmarktzinsen tendiert die Rendite für erstklassige Anleihen und Festgeld gegen null. „Aus diesem Grund sollte man sich breiter aufstellen und das Vermögen auf verschiedene Anlageklassen verteilen“, rät Matthias Habel. „Eine permanente Qualitäts- und Risikoprüfung der Anlagestrategie ist dabei unerlässlich.“



Es ist nicht möglich, in jedem Jahr Erster zu sein – aber wir wollen dauerhaften und nachhaltigen Erfolg für unsere Kunden.“

Matthias Habel

10 FRAGEN AN ... MATTHIAS HABEL

Welche Philosophie verfolgt die Vermögensverwaltung Habel, Pohl & Partner?

Unsere Philosophie lässt sich am trefflichsten anhand von drei Punkten beschreiben: Wir verstehen uns als wertorientierte Investoren getreu dem Motto „Investieren statt spekulieren“. Unsere Wertorientierung impliziert natürlich auch ein antizyklisches Investitionsverhalten: „Kaufen, wenn die Kanonen donnern, verkaufen, wenn die Gier am Markt greifbar ist.“ Bei Unternehmen schauen wir ganz genau auf die Qualität und die fundamentale Bewertung des Unternehmens – „Qualität hat ihren Preis“.

Was ist die Spezialität Ihres Hauses?

Den Blick für das Wesentliche nicht zu verlieren. Wer denkt, dass das bei den heutigen Kapitalmärkten eine Selbstverständlichkeit ist, der irrt.

Welche Kundengruppen betreuen Sie bevorzugt?

Unser Fokus liegt auf vermögenden Privatkunden, die ganz bewusst die Vermögensanlage auf einen Partner delegieren wollen.

Wie viele Kunden betreuen Sie?

Wir begleiten in etwa 500 Mandate von Privatkunden und 20 institutionelle Mandate.

Haben Sie ein Vorbild in Sachen Geldanlagen?

Es gibt vor allem in den USA sehr viele langfristig erfolgreiche Investoren, aber ein einzelnes Vorbild haben wir nicht.

Wie lautet Ihr Leitspruch in Sachen Geldanlage?

In der Ruhe liegt die Kraft – „Investieren statt spekulieren“.

Was war Ihr erstes Investment?

Die guten alten Daimler-Benz-DM-Aktien.

Und was war Ihr bislang bestes Investment?

Die langfristige Investition in die Selbstständigkeit und Gründung von Habel, Pohl & Partner.

Erinnern Sie sich auch noch, welches Ihr bislang schlechtestes Investment war?

Der Kauf eines Bonuszertifikats auf die Deutsche Telekom.

Wovon raten Sie grundsätzlich ab?

Lassen Sie sich nicht abhängig beraten. Kein Mensch würde zu einem Arzt gehen, der von seinem Apotheker bezahlt wird. Bei der Geldanlage ist es zwingend notwendig, dass der Verwalter und der Kunde im gleichen Boot sitzen.