



VERMÖGEN MIT SICHERHEIT

Vor über 21 Jahren wurde die Wiesbadener Vermögensverwaltung Habel, Pohl & Partner gegründet. Mit rund 600 Millionen Euro betreutes Vermögen gehört sie heute bundesweit zur Spitze der bankenunabhängigen Vermögensverwalter. Zu den langjährigen zufriedenen Kunden zählen neben Privatpersonen auch sicherheitsbewusste Stiftungen, kirchliche Verbände und gemeinnützige Vereine.

Bei dieser Vermögensverwaltung ist vieles anders. Der Umgang mit den mittlerweile zwölf Mitarbeitern und ihren Kunden ist ausgesprochen partnerschaftlich. Kunden- und Mitarbeiterbeziehungen sind langfristig angelegt; es herrschen gegenseitiger Respekt und ein hohes Maß an Vertrauen. Die in der Branche häufig anzutreffenden Vertriebsvorgaben oder finanziellen Verkaufsanreize

sind den Mitarbeitern bei Habel, Pohl & Partner völlig 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 schwieri-

gen Marktphasen einen angemessenen Wertzuwachs zu erzielen. Immerhin hat jeder Kunde in der Regel mindestens 500.000 Euro angelegt. Das ist dem Expertenteam um Matthias Habel und Oliver Voigt auch in den schwierigen Zeiten der Finanzkrise sehr gut gelungen. Davon zeugt nicht nur die Loyalität der vielen langjährigen Kunden, sondern auch zahlreiche und immer wiederkehrende Auszeichnungen für herausragende Leistungen im Fonds Management. Das Fachmagazin »WirtschaftsWoche« zeichnete das Unternehmen in diesem Jahr mit dem Siegel »Beste Vermögensverwalter« aus. Dabei wurden insgesamt 763 Portfolios von Vermögensverwaltern mit den Faktoren Performance und Schwankung der vergangenen drei Jahre bewertet. Habel, Pohlig & Partner erreichte sowohl in der konservativen als auch in der ausgewogenen Vermögensverwaltungsstrategie eine herausragende Position. Für das Team eine wichtige

Auszeichnung – weniger, weil es zahlreiche und sehr renommierte Wettbewerber hinter sich gelassen hat, sondern, weil diese beweist, dass es sich lohnt, langfristig Kunde bei den Wiesbadener Vermögensverwaltern zu sein. »Es ist nicht möglich, in jedem Jahr Erster zu sein«, sagt Matthias Habel. »Wir wollen dauerhaften und nachhaltigen Erfolg für unsere Kunden.«

Um diesen Erfolg zu erreichen, hat sein Team ein eigenes Modell entwickelt, um die künftige Entwicklung der Märkte prognostizieren zu können. 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 oder Edelmetalle und Rohstoffe liegt das Augenmerk stets auf Quali-

tät 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.

Die Finanzbranche insgesamt ist geprägt von einer ständig zunehmenden Regulierung durch die Bankenaufsicht (BaFin) und die Deutsche Bundesbank. Während Wettbewerber über Aufsichtsgespräche und Beratungsprotokolle stöhnen, zogen Habel, Pohlig & Partner sogar einen Kundenvorteil daraus: »Wir schließen mit unseren Kunden einen transparenten und fairen Vertrag über die Verwaltung ihres Vermögens«, erläutert Oliver Voigt, der in diesem Jahr sein 20-jähriges Betriebsjubiläum feiern durfte. »Die Bank, welche das Kundendepot führen soll, wählt der Kunde selbst.«



Oliver Voigt und Matthias Habel

Fotos: Tanja Nitzke

*»Wir wollen dauerhaften
und nachhaltigen Erfolg für
unsere Kunden.«*

In der aktuellen Phase extrem niedriger Kapitalmarktzinsen tendiert die Rendite für erstklassige Anleihen und Festgelder gegen null Prozent. »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 sind dabei unerlässlich.« vh

VivArt SERVICE

Habel, Pohlig & Partner – Vermögensverwaltung
Sonnenberger Str. 14, 65193 Wiesbaden, 0611 9996625

www.hpp-vermoegensverwaltung.de