

FINANZBUSINESS

Patrick Bruns wechselt von der HVB zu Habel, Pohligh & Partner

Der 36-Jährige kommt von der Unicredit-Tochter Hypovereinsbank (HVB). Dort war er zuvor Direktor im Bereich Private Banking Rhein-Main. HPP-Geschäftsführer Oliver Voigt erläutert FinanzBusiness die aktuelle Wachstumsstrategie.



Patrick Bruns | Foto: Habel, Pohligh & Partner

VON CAROLIN KASSELLA

Veröffentlicht: 14.04.21 13:56 Uhr

Der unabhängige Vermögensverwalter Habel, Pohligh & Partner (HPP) hat einen ehemaligen Unicredit-Banker abgeworben: Patrick Bruns ist seit Anfang April im Kundenberatersteam, wie HPP aus Wiesbaden mitteilte.

Zuvor war Bruns seit 2019 Direktor Kundenbetreuung des Wealth Management Rhein-Main bei der UniCredit-Tochter HVB. In früheren Positionen war er als Direktor im Bereich Private Banking Rhein-Main sowie Leiter der HVB-Filiale in Wiesbaden tätig.

Regionale Expansion vorantreiben

Oliver Voigt, geschäftsführender Gesellschafter bei HPP, betont die Erfahrung von Bruns im Gespräch mit FinanzBusiness. "Herr Bruns kommt aus der Region Bad Kreuznach - es war uns wichtig, dass wir auch in diese Region expandieren können. In Mainz und Wiesbaden sind wir bereits sehr gut verankert", sagt er.

Der Vermögensverwalter HPP feiert in diesem Jahr sein 25-jähriges Jubiläum, berichtet Voigt. Aktuell betreut die Gesellschaft 600 Mio. Euro Assets under Management und wird neben Voigt von Andreas Hauser geführt.

HPP fahre momentan eine Wachstumsstrategie und sei weiter auf der Suche nach sehr guten Vermögensberatern. "Dazu befinden wir uns momentan in einigen Gesprächen", lässt Voigt anklingen. "In diesem Jahr suchen wir noch zwei weitere erfahrene Berater. Wir wollen nachhaltig wachsen", gibt er zu verstehen.

Gute Kommunikationsfähigkeit gefragt

"Wir sehen den Bedarf nach guten Vermögensberatern auch bei den Kunden", sagt Voigt. Einen sehr guten Vermögensberater zeichne seiner Ansicht nach aus, dass er eine hohe Leistungsbereitschaft und Selbstorganisation hat, hervorragende Kommunikationsfähigkeiten besitzt und eine eigenständige Arbeitsweise an den Tag legt.

Er sollte erfahren sein in dem Umgang mit vermögenden Privatkunden und unternehmerisch denken können.

OLIVER VOIGT, GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER, HABEL, POHLIG & PARTNER

"Er sollte erfahren sein in dem Umgang mit vermögenden Privatkunden und unternehmerisch denken können. Unsere Kunden sind anspruchsvoll und erwarten ein sicheres Auftreten, Freude an der Arbeit sowie Entscheidungsvermögen", betont der Geschäftsführer.

Der Vorteil eines privaten Vermögensverwalters sei in den vergangenen Jahren immer deutlicher geworden, ist Voigt überzeugt.

Es gibt einen spürbaren Trend hin zum privaten Vermögensverwalter aufgrund der MiFID-2-Verordnung.

OLIVER VOIGT, GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER, HABEL, POHLIG & PARTNER

"Es gibt einen spürbaren Trend hin zum privaten Vermögensverwalter aufgrund der MiFID-2-Verordnung. Wir sind stark reguliert und bestens organisiert. Wir werden geführt wie eine kleine Bank. Wir haben zum Beispiel jeweils einen Datenschutz-Beauftragten, Compliance-Beauftragten, und Nachhaltigkeits-Beauftragten", erklärt der Vermögensberater.

Eines unterscheidet HPP dann doch von einer kleinen Bank, sagt Voigt: "Wir sind niemandem verpflichtet und müssen keine Produkte verkaufen, sind also bankenunabhängig."

Copyright © FinanzBusiness - Alle Rechte vorbehalten