

Interview mit Claudia und Georg Rankers

Rankers Finanzstrategien

In unserem heutigen Interview sprechen wir mit den Finanzberatern Claudia und Georg Rankers von Rankers Finanzstrategien. Das Ehepaar berät seit 2003 Kunden in finanziellen Angelegenheiten und zählte in den Jahren 2007 und 2008 laut der Zeitschrift „Euro“ zu den Top10 unter den Finanzberatern in Deutschland. Für das Jahr 2009 wurde „Rankers Finanzstrategien“ von „Euro“ die Spitzenauszeichnung „Finanzberater des Jahres“ verliehen.

Frau Rankers, sind Sie stolz darauf drei Jahre hintereinander zu den besten Finanzberatern in Deutschland zu gehören?

Ja, auf jeden Fall. Zumal wir in allen drei Jahren den Wissenstest (jeweils 300 Fragen) gewonnen haben. Das ist auch der wesentliche Unterschied zu Börsenwettbewerben. Neben dem Führen eines virtuellen Depots müssen Fragen zu Steuer- und Kapitalmarktthemen, zur Volks- und Betriebswirtschaftslehre, zur Finanz- und Vermögensnachfolgeplanung, zu rechtlichen Themen aus dem Beratungsumfeld, zur Altersvorsorge und Versicherungen, zu Assetmanagement, Anlageberatung sowie Finanzierung beantwortet werden, die von renommierten Professoren gestellt wurden. Beim Markettiming benötigt man eine glückliche Hand, Wissen ist das Resultat einer qualifizierten Ausbildung und permanenten Weiterbildung. Jeder der über 700 Teilnehmer gibt natürlich sein Bestes und möchte am Ende diesen in der Finanzbranche begehrten Titel gewinnen.

In welchen Bereichen beraten Sie Ihre Kunden und wie läuft die Zusammenarbeit ab?

Wir haben zwei Kernbereiche: Vermögensverwaltung und Unternehmercoaching. Die Vermögensverwaltung bieten wir ab 250.000.- € als Fondsvermögensverwaltung und ab 500.000.- € als individuelle Vermögensverwaltung an. Beim Unternehmercoaching bieten

wir mittelständischen Unternehmen und Freiberuflern eine umfassende Beratung in allen finanziellen Themen an z.B. Liquiditätssteuerung, Investitionsplanung oder Controlling. Zurzeit ist der Bereich Finanzierungen ein wichtiges Thema. Zusätzlich übernehmen wir bei größeren Projekten die Koordinierung aller Berater (Steuerberater, Rechtsanwälte) und führen für unsere Mandanten Verhandlungen mit Banken und Partnern. Zu Beginn einer Tätigkeit bestimmen wir den Status Quo unseres Mandanten durch die Erstellung eines Finanzplanes. Das verschafft unserem Mandanten einen Gesamtüberblick über seine derzeitige finanzielle Situation, zeigt Handlungsnotwendigkeiten und Optimierungsmöglichkeiten auf. Auf dieser Basis legen wir dann gemeinsam die Strategie für die nächsten Jahre fest. Es hat sich als erfolgreich herausgestellt, dass wir bei allen Maßnahmen die Auswirkungen auf die betriebliche und private Ebene prüfen.

Wie eng stehen Sie fortlaufend im Kontakt zu Ihren Kunden, die bundesweit ansässig sind?

Das geht von vierteljährlichen Kontakten bis zu täglichen Kontakten, je nach Umfang des Mandates und persönlicher Präferenz unserer Mandanten. Einige Mandanten haben uns engagiert, gerade weil sie keine Zeit und Lust haben sich mit Kapitalmärkten und Anlagestrategien zu beschäftigen. Da findet in der Regel eine quartalsweise Berichterstattung statt. Einige Unternehmer kontaktieren uns

bei wichtigen Weichenstellungen in ihren Unternehmen beinahe täglich.

Herr Rankers, worin unterscheidet sich Ihr Beratungsansatz gegenüber dem Wettbewerb?

Zum einen beraten wir unsere Mandanten auf Honorarbasis und zum anderen im Tandem. Das bedeutet, meine Frau und ich nehmen alle Beratungstermine gemeinsam wahr. Dadurch können wir eine große Zahl von Beratungsthemen abdecken und wir kümmern uns aktiv um alle Anlageklassen inklusive Immobilien. Im gewerblichen Bereich werden vor allem unterschiedliche Finanzierungsformen stark nachgefragt.

Wie vermögend muss ein Kunde sein, um im vollen Umfang von Ihrem Beratungsangebot profitieren zu können?

Er sollte idealerweise ein Gesamtvermögen von mindestens 5 Mio. Euro haben. Wie bereits erwähnt starten wir bei der Vermögensverwaltung schon ab 250.000.- €. Aber gerade bei größeren Vermögen können wir zusätzlich unsere Kompetenzen im Immobilienbereich sowie in der Nachfolgeplanung einbringen. Themenfelder, die klassische Vermögensverwalter nicht abdecken.

Frau Rankers, in Deutschland sind seit einigen Jahren zwei Trends zu erkennen. Zum einen vertreiben Banken und Versicherungen zunehmend ihre Produkte provisionsorientiert und zum anderen

Rankers
Finanzstrategien



„Die derzeit starke Zurückhaltung der Banken bei der Kreditvergabe, wird sich weiter verstärken.“

haben Marktteilnehmer die Honorarberatung eingeführt. Welches Modell wird sich langfristig durchsetzen können?

Wir glauben, dass beide Modelle ihre Berechtigung haben. Das kommt u.a. auf die Höhe des Vermögens der Mandanten an und was ihnen eine unabhängige Beratung Wert ist. Nicht jeder Retailkunde wird sich ein Honorar leisten wollen oder können. Das haben schon die Probleme bei der Einführung der Praxisgebühr gezeigt. Viele Kunden sind nach wie vor der Meinung, sie würden Beratung auch kostenlos bekommen.

Zum anderen setzt die Honorarberatung eine hohe Kompetenz in den angebotenen Feldern des Beraters voraus und einen entsprechenden Beratungsbedarf des Mandanten. Deshalb glaube ich, dass es nicht nur eine Lösung oder ein Modell geben wird. Der Mandant muss entscheiden, was ihm eine unabhängige Beratung Wert ist und ob es sich für ihn nicht auf die Laufzeit seiner Produkte auszahlen wird.

Von Seiten der Politik wird gefordert, dass die Eigenkapitalquote der Banken erhöht wird. Wie würde sich eine Umsetzung auf die Bankkunden auswirken?

Die derzeit starke Zurückhaltung der Banken bei der Kreditvergabe, wird sich weiter verstärken. Experten sprechen auch gerne von Kreditklemme. Große Konzerne finanzieren sich dann direkt über den Kapitalmarkt durch die Emission von Unternehmensanleihen. Mittelständischen Unternehmen steht der direkte Weg zum Kapitalmarkt in der Regel nicht zur Verfügung. Sie sind auf die klassische Kreditfinanzierung durch Banken angewiesen. Daher wird es für diese Unternehmen zukünftig noch schwieriger zu überleben. Des Weiteren werden aus unserer Sicht die Produkte teurer werden, um die Gewinne zur Rücklagenbildung zu steigern.

Herr Rankers, die aktuelle konjunkturelle wirtschaftliche Situation dürfte den Beratungsbedarf bei Unternehmern erhöht haben. Können Sie dies bestätigen?

Das ist richtig. Kapitalstarke Unternehmen nutzen zurzeit die Gelegenheit kapitalschwächere Konkurrenten zu übernehmen. Diese Unternehmer profitieren von unserem Know How aus dem Investmentbanking. Andere Unternehmer fragen besonders unser Unternehmercoaching nach um anspruchsvolle unternehmerische Herausforderungen zu meistern. Wir können uns jedenfalls nicht über mangelnde Beschäftigung beschweren.

Welche Anlageprodukte verwenden Sie für Ihre Kunden?

Aktien, Renten, ETFs, Fonds und Anlagen in Rohstoffen. Was wir bisher nicht eingesetzt haben sind Zertifikate. Wir wissen aus unserer Bankzeit, wie die Zertifikate konstruiert und kalkuliert werden. Das Chancen/Risikoverhältnis ist zu Ungunsten der Anleger. Ein Grund warum wir auf langjährig bewerte Anlageprodukte setzen.

Sind die Entwicklung von eigenen Finanzprodukten, wie z.B. Fonds für das Massengeschäft ein Thema für Sie?

Bei diesem Thema sind wir hin- und her gerissen. Es gibt Argumente in beide Richtungen. Bisher konnten wir uns aber noch nicht die Auflegung eines eigenen Fonds entscheiden.

Frau Rankers, welche durchschnittlichen Renditen können Sie Ihren Kunden erfahrungsgemäß bieten bzw. wie hoch fällt das Einsparpotenzial aus?

Wichtig ist glaube ich für die Anleger, dass wir in allen Marktphasen positive Renditen generiert haben. Die konkreten Ergebnisse hängen von den Vorgaben

unserer Mandanten ab. In 2005 + 2006 haben wir Renditen zwischen 10 – 16 Prozent erzielt. 2007 zwischen 5 – 8 Prozent und 2008 zwischen 3 – 6,5 Prozent. Kapitalerhalt steht bei unseren Mandanten an erster Stelle. In guten Phasen versuchen wir Renditen mitzunehmen und in schwierigen Phasen reduzieren wir das Risiko in den Depots und damit auch die Renditen. Die Einsparungspotenziale kommen auf das Beratungsfeld an. Wir haben es schon geschafft bei einer Finanzierung durch Laufzeiten-, Zins- und Steueroptimierung über 900.000.- € zu sparen. Ein zugegebenermaßen außergewöhnliches Ergebnis. Aber es sind durch verschiedene Maßnahmen schon einige tausend Euro pro Jahr möglich.

Welche persönlichen Ziele haben Sie für Ihr Beratungsunternehmen?

Unsere Beratungsqualität zu halten und weiter auszubauen und uns nachhaltig als erste Adresse für anspruchsvolle Finanzberatung und Unternehmercoaching zu etablieren.

Frau und Herr Rankers, wir bedanken uns für das Gespräch.



*Claudia Rankers & Georg Rankers
Finanzstrategien
Höllweg 29
65439 Flörsheim*

*Tel.: +49 6145 546 338
Fax: +49 6145 546 343*

*E-Mail: info@rankers-cie.de
Web: www.rankers-cie.de*