

# Kundenvertrauen als Erfolgsgarant

Im Interview mit den Wirtschaftsnachrichten analysiert der selbstständige Vermögensberater für die OVB, Christian Werkel, die Situation am Finanzmarkt.

## ■ Herr Werkel, was genau macht die OVB?

Die OVB ist ein unabhängiger, europaweiter Finanzdienstleister seit 1970, der mit Hilfe eines sehr genauen Analyseverfahrens das bedarfsgerechteste Konzept für den Kunden erstellt. In Einbeziehung des gesamten Finanzmarktes mit all seinen Bereichen können wir so völlig unabhängig und neutral auf den Kunden und seine Bedürfnisse eingehen und ihm somit sein optimales und maßgeschneidertes Finanzkonzept erstellen. Damit hat die OVB den entscheidenden Vorteil, dass sie anders als z.B. Banken und Versicherungen nicht an eigene Produkte gebunden ist, sondern viele verschiedene analysiert und so das Beste für Ihre Kunden herausholen kann.

## ■ Die gesamte Finanzdienstleisterbranche ist durch die Krise ein wenig in Verfall geraten. Was unternehmen Sie persönlich, um das Vertrauen der Kunden zu behalten und weiter zu stärken?

Eines der zentralen Elemente in unserer Unternehmenspolitik ist der direkte Kontakt zum Kunden und die ausführliche Kommunikation mit ihm. Ich suche auch ganz bewusst diesen Kontakt. Als Berater pflege ich ein sehr offenes Vertrauensverhältnis zu meinen Kunden und sage ihnen was ich denke. Meiner Meinung nach muss man sich gerade in nicht so guten Zeiten verstärkt mit den Kunden zusammensetzen, um so die nötige Aufklärung zu gewährleisten. Gerade durch unsere Unabhängigkeit erwarten sich die Menschen hinsichtlich Ihres Vermögens stets einen Wissensvorsprung von Ihrem Vermögensberater, und genau diesen kann ich Ihnen als Spezialist anbieten. Weiters lege ich als Berater großen Wert darauf, meine Kunden persönlich zu besuchen, um ihnen so auch Geld und Zeit zu ersparen. Daher komme ich auch gerne zu meinen Kunden bzw. lasse ihnen die freie Wahl wo und wann sie das Gespräch führen möchten.

## ■ Welche sind Ihrer Meinung nach die zurzeit effektivsten Anlageformen?

Zunächst ist es wichtig zu schauen, wie „risikofreudig“ ist mein Kunde und welches Anlageverhalten in Bezug auf den Zeithorizont bringt dieser mit. Ebenfalls kann und darf ich ohne eine genaue Analyse keine individuelle Empfehlung abgeben. So viel sei allerdings gesagt, ...seit gut 3 Jahren empfehle ich nun



vielen meiner Kunden mindestens 20 bis 30 Prozent Ihres Vermögens in physische Edelmetalle zu investieren. Gold und Silber gelten seit Jahrtausenden als Zahlungsmittel, waren und sind also immer Geld. Dabei ist in erster Linie nicht der Preis, welcher an den Börsen gehandelt wird entscheidend, sondern viel mehr der „innere“ Wert des Metalls, welcher in Unzen gemessen wird. Weiters empfehle ich derzeit keine Einmalkapitalanlagen, sondern 30-40 Prozent des Vermögens mittels Fondssparplänen in ausgesuchte Fonds der Branchen Rohstoffe, alternative Energien so

wie Zukunftstrends zu investieren. Durch das ständige Auf- und Ab an den Weltmärkten hat sich das monatliche Ansparen (Cost -Average-Effekt) auf mittelfristige Sicht meist bestens bezahlt gemacht. Ebenfalls empfehle ich 20 bis 30 Prozent in CASH zu halten bzw. niedrig verzinst anzulegen, um so in Zukunft besser auf oft unerwartete Ereignisse vorbereitet zu sein.

## ■ Was erwarten Sie sich vom Jahr 2010?

Ich denke, dass 2010 ein spannendes Jahr wird – ein Jahr voller Herausforderungen – vor allem für die Realwirtschaft, denn diese kann bereits seit Q3/2009 nicht mit den Entwicklungen an der Börse mithalten. Die Börse und somit auch der Aktienmarkt handeln ja grundsätzlich die Erwartungen der Zukunft und viele externe Ereignisse können auf diesen massiv Einfluss nehmen. Für die nächsten Monate und Jahre erwarte ich zu-

Christian Werkel, seit über 10 Jahren staatlich geprüfter und befugter Vermögensberater und Financial Consultant für die OVB Foto: Symbolpictures

nächst eine sich weiter ausbreitende Deflation, welche dann zunehmend in eine stark anziehende Inflation kippt.

## ■ Worin sehen Sie die Vorteile eines unabhängigen Finanzdienstleisters?

Der größte Vorteil liegt mit Sicherheit in der Unabhängigkeit. Gerade für die Kunden und deren Vermögen ist es besonders wichtig, den Beruf bzw. die Branche des Vermögensberaters stärker nachzufragen. Man sollte sich nicht nur auf Banken und Versicherungen verlassen, welche ausschließlich Ihre eigenen Produkte verkaufen müssen, sondern sich vielmehr gerade in Zeiten wie diesen an unabhängige Finanzdienstleister wenden. Gerade eben in unserer Branche nutzen wir einen großen Wissenshorizont und ein vielseitiges Repertoire an Möglichkeiten zum Vorteil unserer Kunden, um deren Vermögen bestmöglich zu schützen und auch in Zukunft weiter auszubauen.

„Ihr Erfolg ist meine Motivation“

Christian Werkel

## Infos & Kontakt

Christian Werkel  
Financial Consultant für die OVB  
Tel.: 0316 772 771 70  
Mobil: 0699 1717 23 23  
E-Mail: christian.werkel@ovb.at  
www.ovb.at; www.ovb.ag