

Lebensplanung statt Finanzberatung

Finanzberater tragen Massanzüge, fahren Porsche und verwirren ihre Klientel mit unverständlichen Fachbegriffen. Marcel Bodmer, Gründer der Finanzberatungsfirma Bofis AG, will genau diesem Klischee entgegenwirken.

12



Marcel Bodmer (links) und sein Team.

TEXT UND BILD CHRISTOPH PETERMANN

Seien es Entlassungen bei gleichzeitigen Rekordgewinnen oder Managerlöhne, die jede vernünftige Dimension sprengen – der Vertrauensschwund in die Grossbanken ist Realität.

1995 reichte es auch Marcel Bodmer: er schmiss seinen gut dotierten Job als Finanzberater bei einer Privatbank hin und gründete seine eigene Firma. «Sie können nicht wirklich unabhängig beraten, wenn Sie bei einem Institut wie einer Grossbank oder einer Versicherung angestellt sind», meint Bodmer. Bei der Verwaltung eines Wertschriftendepots zum Beispiel muss ein bestimmter Betrag erwirtschaftet werden. Und der wird vor allem über die Kommission erreicht, sprich über Käufe und Verkäufe der einzelnen Titel. Es liegt auf der Hand, dass im Notfall die Interessen des Arbeitgebers über diejenigen des einzelnen Kunden gestellt werden. Und abgesehen davon herrsche in den Banken eine Zweiklassengesellschaft, was die Betreuung der Kunden betrifft – je dicker das Portefeuille, desto umfassender die Beratung und umgekehrt. «Und damit hatte ich Mühe», so Bodmer. So gab es für ihn nur eins: die Selbstständigkeit.

Von der One Man Show zum Arbeitgeber

Die ersten paar Jahre waren hart. Aber Bodmer glaubte an seine Vision und überwand die Durststrecke. Wir führen das Gespräch in der neuen Filiale an der Freihofstrasse in Zürich. Wie unterscheidet sich nun Bodmer von einem Finanzberater bei der Bank XY? «Wir reden mit dem Kunden in einer Sprache, die er versteht.» Psychologisches Feingefühl sei in seinem Job oft wichtiger als das eigentliche Fachwissen. Sein Konzept des «Financial Coaching» baut auf der herkömmlichen Finanzplanung auf, führt aber viel weiter. Es ist ein fortlaufender Prozess, welcher der jeweiligen Lebenssituation Rechnung trägt, sich ändernden Bedürfnissen, Wünschen und Träumen anpasst. «Idealfall wäre eine lebenslange Beratung», erklärt Bodmer.

Sein Konzept scheint aufzugehen. War die Firma bis 2004 ein Ein-Mann-Betrieb, beschäftigt Bodmer mittlerweile sechs Mitarbeiter, diesen Herbst wird eine Lehrstelle geschaffen.

Fachkompetenz und Human Touch

Bodmer spricht ruhig und sachlich, wirkt aber nicht wie ein trockener Finanzberater. Neben dem Kerngeschäft

der Finanzplanung und dem zweiten Standbein der Treuhandltätigkeit arbeitet Bodmer momentan daran, einen beachtlichen Kundenstamm im Bereich Vermögensverwaltung aufzubauen. «Aber ich werde weiterhin niemandem die Türe weisen», erklärt er bestimmt. Das Geschäft laufe mittlerweile sehr gut und erlaube ihm, ab und zu jemanden zu beraten, der sich in einer Notsituation befinde. Er erinnere sich an die ersten paar Jahre der Selbstständigkeit: «Ob Sie es glauben oder nicht, ich weiss seitdem, was es heisst, Hunger zu haben.»

Neben Finanztipps – «Rohstoffhandel wird DAS Geschäft der Zukunft!» kommt Bodmer oft auf sein Team zu sprechen. «Wissen Sie, bei einem Einstellungsentscheid stehen bei mir die menschlichen Qualitäten im Vordergrund», erklärt er. So ziehe er durchaus in bestimmten Fällen einen Quereinsteiger einem hochqualifizierten Hochschulabgänger vor. «Ohne Menschlichkeit können Sie keine professionelle Beratung bieten.» Und fehlendes Fachwissen könne er einem Mitarbeiter beibringen, menschliches Verhalten nicht.

Es ist Zeit für den Fototermin mit der ganzen Belegschaft. Zwei jüngere Mit-

arbeiter sind unauffindbar, schliesslich kehren sie nach geraumer Zeit zurück. Es ist ein schwüler Tag, sie stahlen sich kurz davon, um Eis zu kaufen. Der kleine Ausflug wird vom Chef wie vom Team mit ironischen Bemerkungen kommentiert, die Stimmung dabei aber ist herzlich.

Und der Autor dieser Zeilen, dem die Begriffe «Financial Coaching» und «Vermögensverwaltung» bis dato so fremd waren wie eine Reise zum Mond, ertappt sich an diesem Nachmittag erneut dabei, das erste Mal überhaupt in seinem Leben ernsthaft über den Sinn einer Finanzberatung nachzudenken.



Bodmer Financial Services AG, Zürich
Freihofstrasse 14
CH-8048 Zürich

Telefon 044 400 30 10
Telefax 044 400 30 15
Mobile 079 416 46 22

E-Mail: mbodmer@bofis.ch
Internet: www.bofis.ch