

Lieber langfristig als hektisch planen

Seit 25 Jahren berät Werner Jung in heiklen Finanzmarkt-Geschäften

JWP
18.7.08

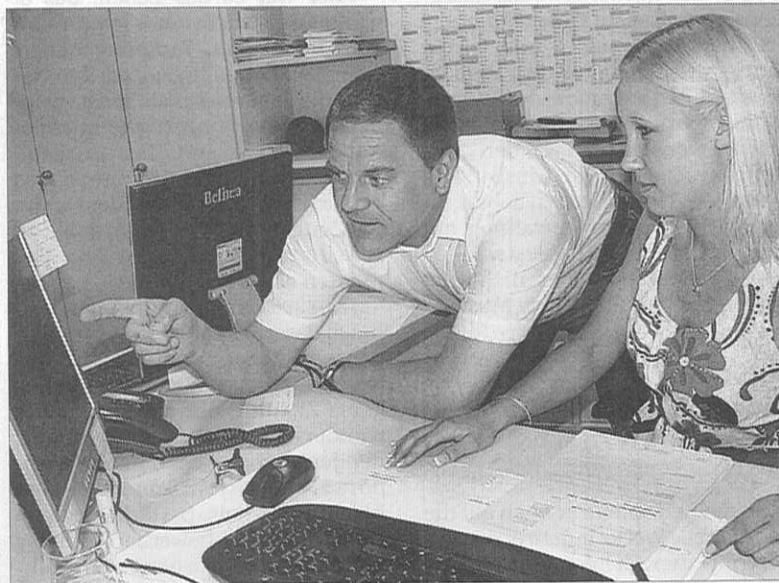
Der Merklinger Werner Jung wollte schon immer ein eigenes Unternehmen. Seit 25 Jahren ist er jetzt als unabhängiger Finanzberater in einem schwierigen Markt aktiv – inzwischen mit neun Mitarbeitern.

THOMAS SPANHEL

Merklingen. Riester-Rente, die Gesundheitsreform mit ihren Auswirkungen auf die versicherten Leistungen, sinkende Aktienkurse oder die künftige Abgeltungssteuer: Es gibt viele Themen als Finanz- und Versicherungsberater, in denen man derzeit Kunden auf die Sprünge helfen kann. Meist wenden sich die Leute bei diesen Fragen an Banken. Doch dass Banken oft nur eigene Produkte vermarkten und nicht immer zuverlässig arbeiten, zeigt in diesen Tagen die Insolvenz der großen amerikanischen Bausparerbank IndyMac.

Sich als Finanz- und Versicherungsberater wie der Merklinger Werner Jung als privater Anbieter auf diesem Markt gegen die Konkurrenz zu behaupten, ist nicht einfach. Umso besser, wenn man nach 25 Jahren das eigene Unternehmen auf zehn Köpfe erweitert hat. Denn in der Branche gilt: Kurzfristige Gewinne sind schnell dahin, es zählt, wer langfristig die beste Anlagestrategie bietet.

Als sogenannter Mehrfach-Gener-



Werner Jung und seine Mitarbeiterin Kerstin Groß: Gute Computerprogramme spielen bei Finanzanlagen inzwischen eine sehr wichtige Rolle. Foto: sp

ralagent ist Jung gleichzeitig für zahlreiche Finanz- und Versicherungsunternehmen als Makler tätig. Unter diesen Gesellschaften sucht Jung seinen Kunden den günstigsten Anbieter – sei es nun für eine Versicherung, eine Kredit-Finanzierung, einen Bausparvertrag, Geldanlage, Altersversorgung oder Immobilie. Er achtet dabei darauf, dass diese einzelnen Gesellschaften ihm keine Umsatzvorgaben machen oder Wettbewerbsverbote aussprechen – das würde direkt zu Lasten der Kunden gehen.

Ähnlich wie andere Anbieter auch verdient er sein Geld mit Provisionen. Genau hier liegt aber ein heikler Punkt, wie er selbst erlebt hat, denn leider gebe es immer noch allzu viele unseriöse Anlageberater, die viel zu hohe Provisionen verlangen.

Jung startete zunächst mit einer Ausbildung zum Anlage- und Geräteelektroniker ins Berufsleben und eröffnete danach 1982 sein eigenes Elektrogeschäft. Es zeigte sich schnell, dass ihm der kaufmännische Bereich Spaß machte, er bil-

dete sich fort und eröffnete im Juli 1983 zunächst nebenberuflich sein Gewerbe zur Vermittlung von Bausparverträgen, Versicherungen und Investmentfonds. 1994 gründete er dann gemeinsam mit Werner Hilsenbeck die „activ financial services gmbh“. Um sich zu behaupten, schloss sich die Merklinger Firma der BCA AG im hessischen Bad Homburg als Partner an, dem deutschen Marktführer unter den Maklerpools. Jung profitiert, indem die BCA moderne EDV-Lösungen für die Abwicklung der Kundenaufträge bereitstellt, für Fehleranalysen und Verbesserungsvorschläge sorgt. Gleichzeitig musste er seine Eigenständigkeit nicht aufgeben. Als Fachbeirat berät er die BCA seit einigen Monaten in einem neuen Gremium etwa in Kapitalmarktfragen.

Was rät er in der gegenwärtigen Situation? Gerade vor dem Hintergrund der 2009 kommenden Abgeltungssteuer erscheinen „über 800 neue Finanzprodukte“ auf dem Markt, berichtet Jung. Viele würden nicht lange überleben, prognostiziert er. Diese Produkte seien nur konzipiert, um die Anleger, die Furcht vor der Abgeltungssteuer haben, anzulocken. „Der Lemming-Effekt in Deutschland funktioniert sehr stark“, hat er erfahren: Investoren lassen sich von der herrschenden Stimmung treiben, agieren hektisch und verlieren dabei viel Geld. „Es ist noch nie gut gewesen, Finanzentscheidungen nur weger der Steuer zu treffen.“