

Die besten Finanzdienstleister

Dieses Jahr hat finanzwelt nach dem besten Finanzdienstleister gesucht, der den abschlosssicheren Verkauf mit hoher Serviceorientierung verbindet. Nach intensiver Auswertung aller Konzepte der Kandidaten sind wir zu dem Schluss gekommen, dass diese zu unterschiedlich sind, um sie fair miteinander vergleichen zu können. Daher kürten wir nun keinen einzelnen Sieger, sondern präsentieren im folgenden Beitrag eine Auswahl besonders überzeugender Finanzdienstleister aus dem Kandidaten-Feld.



Christine Barth, Tra My Cheng, Viktoria Schöbel v.l.n.r., MA Money

Da schlendert man ganz entspannt an einer Kunstgalerie vorbei und bekommt von einer freundlichen jungen Dame einen Schokoteller geschenkt. Was das mit Finanzdienstleistung zu tun hat?

Sehr viel sogar, denn so oder so ähnlich beginnen einige Beratungen bei Tra My Cheng, Viktoria Schöbel und Christine Barth. Die drei Beraterinnen von MA Money haben sich auf das Finanzcoaching von Frauen im Investment- und Versicherungsbereich spezialisiert. Ihre Mission: Frauen finanziell stark und unabhängig machen! Ein großer Vorteil: sie sind ihre eigene Zielgruppe. „Wir selbst wollten schon sehr früh anfangen unser Geld zu vermehren,“ erklären uns die drei Beraterinnen. „Jedoch haben wir nie die richtige Anlaufstelle gefunden, bei der wir uns gut aufgehoben und sicher gefühlt haben.“ Nach der Philosophie von MA Money sollen Finanzen nicht länger mit Gefühlen wie Unwohlsein oder Ängsten verbunden

werden, sondern Spaß machen. Dieses Feeling erzeugt das Team in innovativen Pop-up-Stores, die nichts von Bank- oder Büroatmosphäre ausstrahlen. Stattdessen Ausstellungen oder Installationen von lokalen Jungkünstlern wie z. B. Jenny Pham oder Oliver Stark. Diese angenehme Atmosphäre soll dazu beitragen, dass sich Frauen öffnen und ehrlich über ihre finanziellen Wünsche und Ziele sprechen. Denn so können die Beraterinnen von MA Money die optimale Finanz-Lösung mit ihren Kundinnen erarbeiten. Wie wichtig das ist, zeigen die Zahlen Statistisches Bundesamt: 2020 verdienten Frauen im Schnitt 18 % weniger als Männer. Doch ist das Risiko für Altersarmut bei Frauen ohne private Altersvorsorge besonders hoch.

Wer hat an der Uhr gedreht?

Die Frau von Jörg Wrobbel hat ganz sicher schon privat vorgesorgt, aber dafür kämpft sie täglich mit einem anderen Problem: Zeitmangel. Sie arbeitet nämlich als Ärztin. Genau auf diese Zielgruppe hat sich Jörg Wrobbel mit seiner Online-Finanzberatung für Mediziner („ONFiMED“) spezialisiert. Er berät sowohl Praxisinhaber als auch angestellte Ärzte und Berufsanfänger zu Geldanlagen, Versicherungen und Darlehen. Im Wissen um deren volle Terminkalender beschenkt er sich überflüssiges Vertriebsgeschwafel und kommt direkt zum Punkt. Dank rund 25 Jahren Erfahrung und durch die Einblicke in das Arbeits-

leben seiner Frau weiß Wrobbel schnell, worauf es ankommt. Ebenfalls zeitsparend ist die Online-Komponente, die bereits im Namen steckt. Über eine App erhalten die Kunden schnellen und einfachen Infos und Services. Das reicht vom Beratungsgespräch mit Sprach- und Videochat über den Upload von Versicherungsdokumenten, bis zur Schadensmeldung oder der Anzeige der aktuellen Depot-Wertentwicklung. Auch ganz klassisch per Telefon ist Jörg Wrobbel für seine Kunden erreichbar, sogar am Wochenende. Inhaltlich berät Wrobbel als Versicherungsmakler, Finanzanlagenfachmann und Immobilienarlehensvermittler alles von Praxisfinanzierungen über Vermögensaufbau

bis hin zur Krankenversicherung und Berufshaftpflicht. Seine Neukundengewinnung vertraut auf das Prinzip der Weiterempfehlung. „Besänftlicht vertrauen Ärzte ja nur Ärzten – oder erfahren deren Ehepartner.“



Jörg Wrobbel, ONFiMED

Münchens Nummer Eins – aber nicht der FC Bayern

Eine spezielle Form der Empfehlung, nämlich die Online-Bewertung, spielt auch beim folgenden Finanzmakler



Marco Mahling ist Finanzberater in München

2022 wurde die Fachzeitschrift und Plattform WhoFinance gegründet, die eine zentrale Rolle. In den letzten zehn Jahren hat er über 1.000 geprüfte Kundenbewertungen auf unterschiedlichen Plattformen erhalten, über 700 davon auf WhoFinance. Der Bewertungsdurchschnitt dort? 4,9 von 5 Sternen. Der Name dahinter? Marco Mahling, der Berater mit den meisten positiven Bewertungen in München und Gewinner des OMGV-Award – natürlich in der Kategorie Kundenbewertungen. Marco Mahling betreibt hauptsächlich Akademiker, Selbstständige sowie leitende Angestellte. Er berät sie in den Bereichen Ruhestandsplanung, Arbeitskraftabsicherung, private Krankenversicherung und Immobilien als Kapitalanlage. „Meine Kunden genießen ein Rundum-sorglos-Paket,“ resümiert Mahling. „Sie sind optimal versichert,

bekommen besten Service und darüber hinaus habe ich für all deren Belange einen Spezialisten an der Hand, falls ich selbst nicht weiterhelfen kann.“ Bei der Sicherung der Beratungsqualität spielen die Mitgliedschaften in Berufs- und Branchenverbänden für Mahling eine besonders wichtige Rolle. Denn der regelmäßige Austausch mit anderen Experten erlaubt es ihm, ständig auf neuestem Stand zu bleiben. Zudem ist er durch dieses Netzwerk in der Lage, auf neue gesetzliche Regelungen und Entwicklungen schnell zu reagieren. Daher ist er Mitglied in der Interessengemeinschaft Deutscher Versicherungsmakler (IGVM), im Bundesverband Finanzdienstleistung ARW und im Bundesverband mittelständischer Versicherungs- und Finanzmakler.



35 % der deutschen Frauen sind entschlossen, ihr Geld nicht an den Kapitalmärkten anzulegen. Ganz anders in Skandinavien: In Schweden und Finnland lehnen es nur 7 % ab.

Quelle: Block-Builders.de

Was ist Geld

Was ist Geld? Der beste Finanzdienstleister handelt nicht mit den unabhängigen Vermögensmanager ABATUS mit Matthias Krapp, dem geschäftsführenden Geschäftsführer. Dessen Podcast „Wissen schenkt Geld“ wurde vom Finanzkongress 2018 als bester Finanz Podcast des Jahres geehrt. Dementsprechend spielt die Wissensvermittlung bei ABATUS eine sehr große Rolle. Neben dem Podcast bietet ABATUS außerdem verschiedene Inhouse-Seminare, einen Blog und Bildungsvideos, unter anderem zum Thema „Wissenschaft des Investierens“ und zum Unterschied zwischen Spekulieren und Investieren. Niedrige Kosten und hohes Service-

niveau vervollständigen die Eckpfeiler des Beratungskonzeptes. Die Beratung erfolgt honorarbasiert, bundesweit und auf Basis eines wissenschaftlichen Risikoprofiltests. Die Dienstleistungen des Vermögensmanagements umfassen ein breites Spektrum von Depot-Management über Finanzierungsberatung wie beispielsweise Baufinanzierung bis zur Nachlassplanung mit Vorsorgevollmachten, Testament, Schenkungen etc. Außerdem bietet ABATUS ein Expertennetzwerk etwa für Steuer- und Rechtsberatung, Unternehmensverkauf oder Versicherungen. Das Beratungskonzept setzt auf eine nachhaltige, langfristige Betreuung der Kunden. Auch hier spielt das Element der Finanzbildung eine entscheidende



Matthias Krapp, ABATUS Vermögensmanagement GmbH & Co. KG

Rolle. Denn wenn Kunden verstehen, was sie tun und was am Markt geschieht, dann sinkt das Risiko von falschen Erwartungen oder Panik bei Marktturbulenzen.