



Thomas Deppisch, Diplom-Volkswirt (Univ.)

Beratung von A-Z – Full-Service aus einer Hand!



**Thomas
Deppisch**

tif 2011
**transparenz
in finance**

 **Experten
Netzwerk GmbH**

Thomas Deppisch, Diplom-Volkswirt (Univ.)
Hammerharlesberg 14, 92637 Theisseil
Telefon +49 9602-920309, Telefax +49 9602-939101
www.deppis.ch

Seit über zehn Jahren steht für Thomas Deppisch als registrierter und zertifizierter Versicherungsmakler eine fundierte Beratung für alle Absicherungen sowie Finanzierungen und Bankprodukte im Vordergrund. Beratung von A wie Allianz bis Z wie Zurich! Alles aus einer Hand.

➔ **Herr Deppisch, für Sie ist die umfassende Beratung „aus einer Hand“ das A und O. Was darf sich Ihr Kunde darunter vorstellen – wie profitiert Ihr Kunde davon?**

Kompetente Kundenberatung bedeutet für mich in jedem Fall, dem Kunden eine umfassende und komplette Beratung zu ermöglichen. Somit bieten wir dem Kunden weitestgehend einen Full-Service an, um ihm jede Menge einzelne Gänge zu ersparen. Ein klassisches Beispiel in Verbindung mit einer Immobilienfinanzierung ist selbstverständlich die Analyse und Beratung der persönlichen Risikovorsorge und in Folge dann die Überprüfung und Umstellung der jeweiligen Wohngebäudeversicherung usw.



⇒ Qualität in der Beratung ist für Sie das Maß der Dinge und somit auch, Ihre Kunden ohne Schaden in Krisenzeiten zu begleiten. Wie gehen Sie dabei vor – nicht jeder kann behaupten, die Zeit der Finanzkrise ohne Schaden bewältigt zu haben?

Einer meiner Grundsätze lautet, in der Kundenberatung nur Produkte einzusetzen, die mir als Berater Klarheit bieten und in Folge auch für den Kunden verständlich sind. Produkte zu verstehen, ist das A und O für eine gute Beratung. Diese Sichtweise mag möglicherweise als trivial angesehen werden, ist für mich aber ganz entscheidend, denn in der Vermögensanlage geht es vor allem um Plausibilitäten. Plausibilität gilt es auch dem Kunden zu erklären. Dafür verwende ich u. a. folgendes Beispiel: Nehmen Sie einen geschlossenen Immobilienfonds, welcher an die Bundesregierung vermietet. Dort wird ein Vorauszins von 6 % gezahlt, dann ist es plausibel, dass das eintrifft. Nimmt man dagegen einen amerikanischen Corefonds oder eine Beteiligung, die stark risikobehaftet ist und dort ca. 10 Prozent ausgeschüttet wird, dann ist das nicht plausibel. Kurz gefasst könnte man auch sagen: Es klingt plausibel, dass ein Produkt einen gewissen Ertrag abwirft.

Wie gesagt, beim Kunden steht in jedem Fall eine Risikoanalyse im Vordergrund. Auch die Streuung, steuerliche Aspekte, Liquidität des Haushaltes usw. sind wichtige Aspekte.

⇒ Auf Ihrer Homepage treten Sie ganz klar für bestimmte Produkte, respektive Geschäftsverbindungen ein. Was hat Sie dazu bewogen und welchen Vorteil hat der Kunde?

Ich mache für meine Kunden eine Art „stockpicking“. Stockpicking ist ein Begriff, der seinen Ursprung aus dem Aktienhandel, respektive der Vermögensanlage hat und bedeutet einfach, eine Produktvorauswahl zu treffen und diese auch regelmäßig zu überprüfen. Die Produkte dieser Vorauswahl empfehle ich meinen Kunden. So ist beispielsweise Canada Life einer dieser Partner, wenn es um eine klare Anlageempfehlung im Rentenfondsbereich mit Garantien geht. Bei diesem Anbieter vereinigen sich für den Privatanleger all diese Aspekte.

Wie gesagt, ich spreche für einen Kunden eine Empfehlung aus, er muss dieser keinesfalls folgen. Ich sehe meine Aufgabe klar darin, einen „best advice“ abzugeben und den Kunden nicht zu verwirren. Dass diese Vorgehensweise erfolgreich ist, belegt u. a. FOCUS MONEY. Canada Life steht dort wieder an erster Stelle, noch vor der debeka.

⇒ Die Klinikrente für Ärzte heben Sie besonders hervor. Worauf ist bei einem ausgewogenen Konzept für diesen Personenkreis besonders zu achten?

Der steuerliche Aspekt steht bei einer Anlage in eine betriebliche Altersversorgung natürlich im Vordergrund.

Der Begriff „Klinikrente“ ist lediglich ein Name, ein Überbegriff. Die Klinikrente greift auf fünf verschiedene Gesellschaften zurück und basiert somit auf deren Produkten. Wir sprechen hier von Rahmen-

verträgen mit namhaften Gesellschaften wie der Generali, AXA, Allianz, DBV und Swiss Life. Wichtig zu wissen ist, dass jede einzelne Gesellschaft dieses Produkt gleichberechtigt anbietet.

Möchte man in diesem Fall eine Expertise, dann besteht die Auswahl unter den genannten fünf Anbietern und man legt die jeweiligen Vorzüge offen. Geht es dem Kunden um Finanzkraft, sind Generali oder die Allianz zu nennen. Wobei bei der Generali ein hoher, garantierter Rentenfaktor, der bei ca. 90 % liegt, klare Vorteile bietet. Im Vergleich dazu liegt der garantierte Rentenfaktor bei der Allianz nur bei 50 %. Auch Flexibilität der Tarife ist ein durchaus wichtiges Argument. Wie gesagt, es kommt jeweils auf die individuellen Voraussetzungen an.

⇒ Sie bieten zusätzlich zur Klinikrente noch weitere Zielgruppenkonzepte an.

Ja, das ist richtig. Handwerkerversorgungen für die Elektro- oder auch die Sanitärbranche. Zusätzlich bieten wir als Konzept den KSH-Rahmenvertrag für Hausverwalter der Domcura und die Pensionskassen für katholische Bedienstete an, um nur eine Auswahl zu nennen.

⇒ Für Ende September hat die Bundesregierung einen neuen Gesetzesentwurf zum Thema Pflegeversicherung angekündigt. Dabei wird mehr Eigeninitiative von den Bundesbürgern gefordert. Was empfehlen Sie Ihren Kunden?

Eine private Pflegeversicherung ist ganz klar unabdingbar. Je früher, desto besser, denn es gilt ja auch, Gesundheitsfragen zu beantworten. Viele Menschen denken jedoch erst an die Pflegegeldversicherung, wenn sie fast schon in den Ruhestand gehen, da das Bewusstsein hierfür einfach noch nicht so präsent war und erst dann geschärft wird, wenn im eigenen Umfeld ein Pflegefall versorgt werden muss oder aber sich die ein oder andere Einschränkung bemerkbar macht. Das Thema ist dann, welche Versicherungsgesellschaft überhaupt noch bereit ist, ältere Menschen aufzunehmen und zu welchen Konditionen. Das kann auch teuer werden. Ich verstehe meine Aufgabe darin, dem Kunden mit all meinem Wissen zur Seite zu stehen, damit er diesen wichtigen Schutz auch dann noch abschließen kann, wenn er bereits einige Fragen mit « ja » beantworten muss.

⇒ Sie beraten Ihre Kunden aber auch im Bereich Vermögensaufbau und Finanzierung. Mit welchen Partnern arbeiten Sie zusammen und worauf legen Sie dabei besonders großen Wert?

In der Vermögensanlage agiere ich unter dem Haftungsdach der Fürst Fugger Privatbank, die sehr gute eigene, vermögensverwaltende Dachfonds hat. Bei Finanzierungsgeschäften arbeite ich über eine direkte Kooperation mit der Deutschen Bank. Zu loben ist dort vor allem die Schnelligkeit, Zuverlässigkeit und die hohe fachliche Kompetenz des Kooperationspartners.

⇒ Vielen Dank für das interessante Gespräch.