

Sonderdruck

„DER KUNDE IST
KRITISCHER GEWORDEN“

«Der Kunde ist kritischer geworden»

– Mitten in der Krise hat sich Vermögensverwalter Roger Fromm selbständig gemacht. Sicherheit steht bei ihm an oberster Stelle –

Sein Büro hat Roger Fromm seit kurzem an der Marktgasse in Kloten. Ein Blick auf die Arbeit des selbständigen Vermögensverwalters und Beraters.

Roger Fromm, sich in der heutigen Zeit als Vermögensverwalter selbständig zu machen, beweist Mut, oder?

Roger Fromm: Wer seinen Beruf bereits über 20 Jahre ausübt, weiss ziemlich genau, was auf einen zukommt.

Spüren Sie denn nichts von der Finanzkrise?

Die Krise wurde ausgelöst durch unser Finanzsystem, welches nach wie vor Fehlanreize zulässt. Die Gründung meiner Selbständigkeit als bankenunabhängiger Anlageberater und Vermögensverwalter war die logische Konsequenz.

Sie haben sich selbständig gemacht wegen der Krise?

Es war mein Gewissen, welches mich zu diesem Entscheid geführt hat. Der Graben zwischen dem effektiven Kundenbedürfnis und dem bonusrelevanten Leistungsziel der Bank hatte bei mir die Schmerzgrenze überschritten. Der Kunde war letztendlich nur noch dazu da, die



Bild: Ini

Roger Fromm empfiehlt jedem, die Bankbeziehung mindestens alle fünf Jahre einmal zu hinterfragen.

Umsatzvorgaben der Bank zu erreichen.

Hat sich in der Branche etwas verändert, seit Sie sich selbständig gemacht haben?

Leider noch zu wenig.

Können Sie das etwas genauer erklären?

Der Kunde hat begonnen, seine Bankbeziehung kritischer zu hinterfragen als früher. Diese Gedanken sind allerdings erst das Samenkorn einer noch grösseren Veränderung.

Von welcher Veränderung sprechen Sie?

Versicherungen schliessen heute einen wesentlichen Teil ihrer Produkte über Versicherungsmakler oder

sogenannte Broker ab. Was die Versicherungen in den letzten Jahren vollzogen haben, steht den Banken noch bevor.

Warum soll der Kunde nach Ihrer Meinung fragen?

Wie schon erwähnt hat der Angestellte einer Bank seine Zielvorgaben zu erreichen, die für den Kunden nicht unbedingt von Vorteil sind. Ausserdem werden die Banken ihre Preise kaum freiwillig reduzieren, so lange die Kunden sich nicht bewegen. Ich empfehle jedem, die bestehende Bankbeziehung mindestens alle fünf Jahre einmal zu hinterfragen. Bisher hatte ich das Glück, dass ich als unabhängiger Berater meinen Kunden jeweils ei-

nen erheblichen Kostenvorteil von mehreren Tausend Franken verschaffen konnte.

Wie sieht es mit der Sicherheit aus? Sicherheit steht bei mir an oberster Stelle. Nur gerade fünf von mehr als dreissig Depot-Banken erfüllen derzeit meine Sicherheitsanforderungen. Mit der Kernkapitalquote vergleiche ich die Bonität der Bank auf einem einfachen Nenner. Darüber hinaus beziehe ich weitere Sicherheitsüberlegungen bei der Wahl mit ein.

Und die wären?

Erstens darf die Depot-Bank nur in der Schweiz aktiv sein, um nicht Opfer eines politischen Machtkamp-

fes zu werden. Die Diskretion kann unter fremder Rechtsauslegung ebenfalls gefährdet sein. Zweitens darf die Bank kein eigenes Investment-Banking betreiben. Erinnern wir uns zum Beispiel an den Zusammenbruch der Barings Bank. Drittens gelten für eine allfällige Mutter-Bank dieselben Kriterien. Meine Beratung zielt zuerst in Richtung mehr Sicherheit und erst danach in Richtung günstigere Konditionen.

Muss man Millionär sein, um mit Ihnen ins Geschäft zu kommen?

Ich empfehle mich ab 250 000 Franken. Es gibt auch Kunden, die weniger bei mir angelegt haben und die Mindestkosten von 1200 Franken pro Jahr in Kauf nehmen, weil ihnen die unabhängige Beratung dies wert ist.

Haben Sie Laufkundschaft?

In der Regel kommen neue Kunden auf Empfehlung von bestehenden.

Wieso haben Sie sich im Square eingerichtet?

Square ist ein Geschenk für Kloten. Einen besseren Platz kann ich mir aktuell nicht vorstellen.

Was ist mit dem Stadtplatz?

Der könnte noch etwas mehr Grün und Schattenbäume vertragen.

Was verbindet Sie mit Kloten?

Privat bedeutet mir Kloten viel. Meine Frau und ich haben hier im Stadthaus geheiratet. Und wir leben nun bereits seit über 11 Jahren hier. Wir haben in Kloten Familie und viele Freunde. An meiner Verbundenheit mit dieser Stadt wird sich also so schnell nichts ändern!

(Interview: Eing.)

Roger Fromm, Marktgasse 15 (im Square), 8302 Kloten, www.rogerfromm.ch, kontakt@rogerfromm.ch, 044 881 47 03.

ZUR PERSON:

Roger Fromm, 39, ist seit letztem Jahr selbständiger Vermögensverwalter und Berater. Seit 2003 ist er verheiratet und Vater von Tochter Valeria und Sohn Gian.