Kompromisslose Beratung ohne Interessenkonflikte

Der Start war holprig, aber er hat es geschafft: Heute führt Frank Walter in München erfolgreich die Honorarberatung Erste Finanz- und Vermögensberater efv GmbH und zudem die Perspektive Asset Management AG. Sein Lebensmotto: „Einfach machen!"

Autor
Alfons Niederländer

Väterliche Rückendeckung sieht anders aus: Als Frank Walter zu Hause erzählte, er wolle Vermögensverwalter werden, schlug ihm völliges Unverständnis entgegen. „Mein Vater hat meine Berufswahl abgelehnt", erzählt Walter im Gespräch mit TiAM. „Was das Thema Kapitalanlage betrifft, war er ein gebranntes Kind, weil er 1973 Bernie Cornfelds IOS auf den Leim gegangen war." Walter wurde trotzdem Finanzberater und gründete 1994 den Fondsshop Saarbrücken. 15 Jahre sollte es aber noch dauern, bis auch der Vater Vertrauen fand. „Überzeugt hat ihn schließlich, dass als Folge des Betrugs von Cornfeld die Abgrenzung als Sondervermögen geschaffen wurde, um Anlegergelder vom Fondsinitiator zu trennen."

Dennoch stand die Zusammenarbeit unter keinem guten Stern. Anfang Dezember 2006 vertraute ihm der Vater erstmals Geld an, zwei Wochen später kam der bislang größte Finanzbetrug ans Licht: Bernard Madoff prellte Investoren um 50 Milliarden US-Dollar – und Walters Vater war wie viele Tausend ahnungslose Anleger betroffen. Das Thema Madoff lässt Walter bis heute nicht los. Rund 3500 Geschädigten hilft er erfolgreich dabei, zumindest das investierte Kapital zurückzubekommen.

Wenn Walter auf seine fast 30 Jahre als Vermögensverwalter zurückblickt, fallen ihm insbesondere zwei Schlüsselerlebnisse ein, die seinen beruflichen Erfolg entscheidend geprägt haben. In einem Fall kam der Impuls von außen. „Wir hatten vor acht Jahren mit der Bafin eine Diskussion bezüglich meiner Tätigkeiten. Ich war damals noch im Aufsichtsrat der Bank für Vermögen AG und der Carat Fonds Service AG. Und die Bafin wollte, dass ich mein Profil etwas schärfe", sagt Walter.

Frank Walter
Geschäftsführer, efv GmbH

Frank Walter ist Geschäftsführer der Erste Finanz- und Vermögensberater efv GmbH sowie Mitgründer und Vorstand der Perspektive Asset Management AG. Der von ihm gegründete Fondsshop Saarbrücken arbeitete mit der Carat Fonds Service AG zusammen.

PRIVATE FACTS:

Was ist Ihnen neben dem Beruf wichtig?
Engagement für andere, etwa im Verband der Familienunternehmer, und für die Bewahrung individueller Freiheit durch Bildung, Demokratie und Frieden.

Was ist das Hobby, auf das Sie keinesfalls verzichten wollen?
Das sind ganz eindeutig meine Oldtimer. Archaische und dennoch leistungsfähige Technik als Ausgleich zum Filigran der täglichen Arbeit.

Daraufhin habe er sich gefragt, für welche Kunden er noch länger arbeiten könne und für welche nicht. „Wir haben damals eine Mindestanlagesumme von 25 000 Euro eingeführt – und das zu einer Zeit, als unsere Einnahmen ganz klassisch aus dem Ausgabeaufschlag und den regelmäßigen Einkünften aus dem Bestand herrührten." Das bedeutete im Ergebnis, dass sich Walter von 198 Anlegern trennte. „In aller Freundschaft", betont er, aber erst einmal seien 4,3 Millionen Euro „aus der Tür, die wir bestands- und ertragsmindernd verloren haben". Allerdings haben andere Kunden entweder aufgestockt oder ihre Fonds aus diversen Depots auf Walters Vermögensverwaltungsverantwortung übertragen. Und so wies die Bilanz am Ende 5,5 Millionen Euro mehr an Kundengeldern aus. „Obwohl wir die Anzahl unserer Mandanten reduziert hatten, wuchs unser Bestand. Das war für uns ein großer Effizienzsprung", so Walter.

Umstieg auf Honorarberatung

Ebenso einschneidend war zwei Jahre später die Erkenntnis, dass die Relation von gesetzlich vorgeschriebenem Beratungsaufwand und daraus resultierenden Einnahmen nicht mehr stimmte. Es folgte die Entscheidung, künftig nur noch gegen Honorar zu beraten. „Das war die endgültige Befreiung von Interessenkonflikten", sagt Walter. Je nachdem, wie komplex ein Mandat ist, vereinbart er nun mit dem Kunden einen Stunden- oder Projektlohn.

Die Umstellung auf die Honorarberatung sei noch mutiger gewesen als die Entscheidung für eine Mindestanlagesumme. „Damit haben wir uns von 95 Prozent derjenigen verabschiedet, die Beratung benötigen, aber denken, dass Beratung kostenlos ist", sagt der Berater.

Interessenvielfalt: Ob Oldtimer (1) oder gesellschaftliche Belange (2), Frank Walter (3) blickt gern über den eigenen beruflichen Tellerrand hinaus

Eine sehr klare Positionierung zieht sich denn auch wie ein roter Faden durch Walters Leben. So auch in einer Titelgeschichte des Anlegermagazins „Focus Money", in der er erklärte, warum das Risiko einer Euro-Währungsreform bei 100 Prozent liege. Seitdem melden sich aus der ganzen Republik Anleger, die seine Sorge um die Stabilität des Finanzsystems teilen – und „sie haben kein Problem damit, uns 160 Euro pro Stunde für die Beratung zu bezahlen", freut sich Walter und ergänzt: „Diese Anleger sind auf der Suche nach Lösungen und nicht nach Produkten."

Mit „uns" meint Walter die Erste Finanz- und Vermögensberater efv GmbH, die er 2017 vollständig übernommen hat. Mit ihrer Zulassung zur Finanzportfolioverwaltung nach Paragraf 32 KWG berät die Gesellschaft private und institutionelle Investoren, aber auch kleine und mittlere Unternehmen. Ziel ist es, Gesamtkonzepte zu entwickeln, die – wenn erforderlich – auch rechtliche und steuerliche Aspekte einbinden. Aus diesem Grund kooperiert efv mit Fachanwälten und Steuerberatern. „Eine individuelle Vermögensverwaltung ist nur plausibel, wenn familiäre, berufliche und private Umstände des Mandanten einfließen", erklärt Walter.

Umgesetzt werden die Lösungen unter anderem in Zusammenarbeit mit der Perspektive Asset Management AG, die Walter 2016 gemeinsam mit erfahrenen Kollegen gründete und die ausschließlich nachhaltige Investmentstrategien entwickelt und betreut. Zwei global anlegende Aktienfonds konzentrieren sich auf den positiven Beitrag bezüglich der 17 UN-Nachhaltigkeitsziele wie Gesundheit und Wohlergehen, saubere Energie, verantwortungsvoller Konsum und Klimaschutz. „Auf Wunsch eines Investors haben wir einen Small- und Mid-Cap-Fonds für diese Ziele ergänzend aufgelegt und betreuen aktuell damit fast 40 Millionen Euro", berichtet Walter.

Oldtimer als Hobby

Angesichts seiner nachhaltigen Ausrichtung im Beruf haben seine privaten Vorlieben schon so manche Frage ausgelöst, denn Walter ist großer Oldtimerfan. Einen Fiat Panda, den ihm seine Mutter geschenkt hat, „in Senegal-Elfenbein-Beige mit 34 PS", hat er heute noch. Das Auto sei jetzt ein Cabrio mit 94 PS.

Sein Liebling aber ist ein Pontiac Firebird Baujahr 1968. Für diesen Wagen begeistert er sich seit seiner Kindheit. Vor zwölf Jahren hat er einen gekauft. Auch auf die Frage, was ein Ami-Schlitten mit 7,4 Liter Hubraum mit Nachhaltigkeit zu tun hat, gibt er eine klare Antwort: „Das Auto ist sehr robust und wenn wirklich einmal etwas kaputt geht, kann man es selbst reparieren. Mittlerweile hat der Wagen acht durchschnittliche Lebenszyklen moderner Pkw überstanden." Auch Langlebigkeit statt Wegwerfkultur sei im Sinn der Nachhaltigkeit. Und überhaupt: „Wäre der Wagen eine Aktie, dann hätte er bisher 800 Prozent Rendite gebracht und als Dividende gibt es jedes Mal Freude am Cruisen."

Walter sagt von sich selbst, dass er sich Neuem gegenüber umso offener zeigt, je mehr er sich auf seinen konservativen Kern berufen kann. Das heißt für ihn auch, dass das Neue nicht automatisch das Gute sein muss und man nicht kurzerhand bewährte Technologien über Bord werfen sollte. Kopfzerbrechen bereitet ihm, dass Begriffe wie Freiheit und Werte an Bedeutung zu verlieren scheinen. Interessant fand er daher das Buch „Die bürgerliche Revolution", in dem Markus Krall zeigt, dass sich viele Menschen in einem staatlichen „Wohlfühl-Kokon" befinden. Das Buch sei eine der besten Motivationen dafür, endlich initiativ zu werden und aus dem „Uns geht es ja gut"-Käfig auszubrechen.