



Das Team von ProFinanz (von links): Michael Fischer, Stefanie Girke-Fischer und Andreas Riedel. Foto: privat



Ihr Weg zu uns

Erfahrene Vermögensmanager aus Leidenschaft

Michael Fischer und Andreas Riedel sind die Köpfe hinter der ProFinanz GmbH aus Neckarsulm

Viele Jahre waren Michael Fischer (46) und Andreas Riedel (40) als Angestellte einer regional ansässigen Bank tätig und haben sich dort um das Vermögen von Privat- und Firmenkunden gekümmert. Um den Kunden die bestmögliche und zudem bankenunabhängige Beratung zu bieten, haben die beiden Finanzexperten den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt und die ProFinanz GmbH mit Sitz in Neckarsulm-Obereisesheim gegründet und sind unter dem Haftungsdach der NFS tätig. „Eine Beratung, wie wir sie selbst erwarten würden, ist die Grundlage unserer täglichen Arbeit“, sagt Andreas Riedel. Als bankenunabhängige Berater können sich die beiden von Produktvorgaben und Kampagnen lösen und können daher komplett individuell im Interesse des Kunden agieren. „Wir sind ausschließlich unseren Kunden verpflichtet“, sagt Michael Fischer.

100 Prozent „Hinter allem, was wir machen und empfehlen, stehen wir zu 100 Prozent“, so beide. „Denn wir allein sind bei ProFinanz für Erfolg oder Misserfolg verantwortlich. Das ist ein ganz wesentlicher Unterschied zu einem Angestelltenverhältnis bei einer Bank.“ Leichtfertig werden hier also keine Entscheidungen getroffen, sondern immer wohlüberlegt. „Das ist natürlich auch eine elementare Grundvoraussetzung für die von uns angestrebte Kontinuität.“

Schwerpunkte Die Schwerpunkte der Tätigkeit von ProFinanz liegen in der Anlageberatung, Baufinanzierung und Testamentsvollstreckung (siehe Interview). „Größte Kundenzufriedenheit und eine langjährige Betreuung sind uns dabei immens wichtig“, betont Fischer. „Wir haben schon immer eine große Affinität zu dem gesamten Themenkomplex, diese Begeisterung spürt der Kunde natürlich auch.“ Das persönliche Gespräch ist im Konzept der beiden ein wesentlicher Punkt. „Kunden haben uns schon häufig signalisiert, sie genießen es, sich in gewohnter Atmosphäre beraten zu lassen, da die gefühlte Abschlussverpflichtung wie sie innerhalb der Bankräume da ist, fehlt.“

Kein Büro mehr Ein klassisches Büro haben die beiden deshalb nicht – neben der Zu-Hause-Beratung bieten sie deswegen auch digitale Kommunikation an. Wann immer möglich, kann dies auch bei den Kunden zu Hause stattfinden. Riedel: „Hier hat der Kunde sozusagen ein Heimspiel, fühlt sich gut aufgehoben in einer für ihn sicheren Umgebung.“ Das sorgt für eine gelöste Atmosphäre und ein stimmiges Gesprächsklima. Büroräume sind heutzutage nicht mehr relevant als Standort, ganz im Gegenteil. „Da wir kein Büro unterhalten müssen, können wir dies als Preisvorteil an unsere Kunden weitergeben“, sagt Fischer.

Im selben Boot Ein weiterer Unterschied auch zu früher ist, dass die beiden nun sozusagen mit dem Kunden im selben Boot sitzen. Riedel:

„Steigt sein Depotwert, steigt auch unsere Vergütung. Sinkt der Depotwert, sinkt auch die Vergütung.“ Allgemein arbeite man mit fairen Servicepauschalen auf Basis des Depotvolumens und nicht nach Umsatzprovisionen. Gemeinsames Ziel: das Depotvermögen zu erhöhen, so profitieren beide Seiten. Ausgabeaufschläge gibt es bei ProFinanz nicht, so das Unternehmen. „Wenn wir die Notwendigkeit einer Umschichtung im Depot erkennen, kann der Kunde sich sicher sein, dass es uns nicht darum geht am Umsatz zu verdienen, sondern um weiterhin das bestmögliche Ergebnis zu erzielen.“

Seit dem Start der Firma im Januar 2024 hat sich die Kundenzahl kontinuierlich erhöht – aktuell habe man aber noch einige Mandate frei. „Was wir aber nicht möchten, ist eine unbegrenzte, unübersichtliche Anzahl an Kunden, denn dann ist eine sorgfältige, kompetente Begleitung nicht mehr gewährleistet. Wir nehmen uns viel Zeit für jedes Anliegen und jede Betreuung, was positive Feedbacks von unseren Kunden bestätigen. Von der Optimierung der Tagesgelder bis zu Einzelaktien können wir die passenden Lösungen für jeden Kunden anbieten.“

Auf der sicheren Seite „Die Umsetzung der Geldanlagen findet in Depots, die selbstverständlich im Namen des Kunden geführt werden, bei renommierten Partnerbanken wie UBS, DAB oder FFB statt, bei denen wir sehr attraktive Konditionen erhalten und teilweise keinerlei Depotgelt berechnet wird“, sagt Riedel. Die Anbindung an die NFS garantiert, dass regulatorische Vorgaben erfüllt werden und sichert den Prozess in der Anlageberatung. Oder anders formuliert: Bei ProFinanz ist der Kunde auf der sicheren Seite. „Ab 75.000 Euro können wir eine persönliche Anlageberatung oder Vermögensverwaltungsstrategie über die Hamburger Vermögen anbieten, unterhalb dieser Anlagesumme arbeiten wir mit MorgenFund bei einer digitalen Vermögensverwaltung mittels KI-Unterstützung zusammen. Diese kann direkt über unsere Homepage abgeschlossen werden.“ Die klassische Anlageberatung wird dabei auf die individuelle Risikoneigung angepasst, auch die Neuaufgabe eigener Wertpapiere mittels Produktpartner sei auf Wunsch möglich. „Ab 300.000 Euro bieten wir den Kunden eine eigene Vermögensverwaltungsstrategie – etwas Exklusives, was in der heutigen Bankenwelt selten vorkommt.“

Erweiterung des Teams Um bei der wachsenden Nachfrage nach Baufinanzierungen Schritt halten zu können, hat ProFinanz das Team mit Stefanie Girke-Fischer seit Juni verstärkt – auch hier können sich Kunden auf einen flexiblen, unabhängigen Vergleich für attraktive Konditionen freuen, zudem werden Förderkredite eingebaut und obendrein Tarife der Bausparkassen verglichen. „Gerade im Bereich der Vergleichskonditionen für fällige Baufinanzierungen erleben wir aktuell eine sehr starke Nachfrage“, sagt die Immobilienfachwirtin. *ari*

Vier Fragen an...

Für die Erben Transparenz schaffen

Andreas Riedel über das Thema Testamentsvollstreckung



Was macht ein Testamentsvollstrecker?

Andreas Riedel: Er klärt zu Lebzeiten mit dem Erblasser die persönliche Situation und dessen Wünsche und Ziele hinsichtlich des Nachlasses und schafft die Voraussetzungen, um ab dem Todesfall handlungsfähig zu sein. Die Abwicklung des Nachlasses erfolgt allein im Sinne des Erblassers und wird auch so umgesetzt. Durch die Erstellung eines Nachlassverzeichnisses wird für die Erben eine völlige Transparenz geschaffen.

Warum benötige ich einen Testamentsvollstrecker?

Andreas Riedel: Erbfälle führen oft zu Streitigkeiten unter den Erben im Hinblick auf die Verteilung des Nachlasses und dessen Abwicklung wie zum Beispiel beim elterlichen Wohnhaus. Hier tritt der Testamentsvollstrecker als Abwickler, Mediator, Schlichter und Organisator auf. Die vielfältigen Aufgaben des Testamentsvollstreckers bringen den Erben zeitliche Entlastung, gerade auch dann, wenn der Nachlass komplex ist oder die Erben nicht direkt vor Ort sind. Von der Haushaltsauflösung, Auto abmelden und Verträge kündigen – übernimmt der Testamentsvollstrecker für Sie.

Was sind die Fallstricke ohne Testamentsvollstrecker?

Andreas Riedel: Gerade das Entstehen einer Erbengemeinschaft führt häufig zu einer Blockademöglichkeit eines Erben, da alles einstimmig beschlossen werden muss. Das führt in der Praxis gerne Mal zu jahrelangen Verzögerungen. Speziell die Verteilung bei Immobilien und persönlichen Wertgegenständen ist von Emotionen und leider auch Gier geprägt. Die Trauerphase nach einem Todesfall führt oft zu einer Überforderungssituation der Erben mit der überströmenden Bürokratie.

Was sollte der Erblasser noch wissen?

Andreas Riedel: Wichtig wäre es, den letzten Willen mittels handschriftlichen oder notariellen Testaments zu fixieren. Beziehen Sie die Erben am besten frühzeitig mit ein. Haben Sie bereits ein Testament, dann sollten Sie dieses von Zeit zu Zeit überprüfen, da sich Lebensumstände verändern können.



Andreas Riedel von ProFinanz berät die Kunden kompetent und unabhängig. Fotos: Ralf Seidel



Michael Fischer: „Kunden genießen es, sich in gewohnter Atmosphäre beraten zu lassen.“

 FISCHER & RIEDEL
ProFinanz
GmbH

Fischer & Riedel ProFinanz GmbH

Lindenstr. 36
74172 Neckarsulm
Tel. 07132 4524463
E-Mail: m.fischer@fr-profinanz.de
a.riedel@fr-profinanz.de