

Interview mit Urs Markus Isenegger, unabhängiger Finanzberater, Richterswil

„Wichtig ist das erste vertrauliche und unverbindliche Gespräch“

Der Richterswiler Finanzberater Urs Markus Isenegger ist überzeugt: Wegen der Bonuskultur in der Finanzindustrie kommen die Kundeninteressen in der privaten Finanzberatung oft zu kurz. Er bietet eine Finanzberatung, die sich ausschliesslich an den Bedürfnissen und den Zielen der beratenen Menschen ausrichtet. Wie er das macht, skizziert er in den Antworten auf vier Fragen.

Urs Markus Isenegger, wie begegnen Sie Menschen, die Finanzberatung suchen oder die mit ihrem Finanzberater oder mit ihrer Bank nicht mehr zufrieden sind?

Urs Markus Isenegger: Wichtig ist das erste vertrauliche und unverbindliche Gespräch. Man muss sich persönlich kennenlernen. Dabei stelle ich fest, wo Handlungsbedarf ist. Es geht um das Ganze: die persönlichen Ziele und Bedürfnisse, Einkommen und Vermögen, das familiäre Umfeld – viele nützliche und vertrauliche Informationen, die mir helfen, den Interessen und Wünschen der Kundinnen und Kunden gerecht zu werden.

Weshalb sollen die Beratung suchenden Menschen Ihnen vertrauen?

Urs Markus Isenegger: Ich verfüge seit 35 Jahren über Berufserfahrung mit Kundinnen und Kunden aus dem In- und Ausland. Ich berate sie in ihren sämtlichen finanziellen Angelegenheiten. Besonders sind Lösungen in der Vermögensverwaltung, bei Schenkungen, Erbplanung, Pension, Kauf/Verkauf von Liegenschaften und beim Zuzug in unsere Region gefragt.

Ich arbeite unabhängig und bankenneutral. Retrozessionen (Anteil an Courtage der Banken) sind für mich tabu. Diese gehören immer der Kundschaft. Meistens erreiche ich das in Form von niedrigeren Konditionen. Es gilt, stets die besten Konditionen bei den jeweiligen Bankinstituten für die Kundinnen und Kunden auszuhandeln.

Meine Partner und ich arbeiten mit unabhängigen renommierten Banken zusammen, die unsere kundenorientierte Einstellung respektieren.

Im Bereich der Vermögensverwaltung beruht unser Honorar auf dem Nettoerfolg des uns anvertrauten Portfolios. Bei uns zählt nicht der Umsatz mit Finanzprodukten, sondern der Erfolg der Kundinnen und Kunden und werden in dieser Form von ihnen honoriert.

Welches sind aus Ihrer Sicht die häufigsten Fehler von Anlegerinnen und Anlegern?

Urs Markus Isenegger: Ich offeriere einen unentgeltlichen Depotcheckservice. Daraus haben sich über die Jahre die folgenden häufigsten Anlagefehler herauskristallisiert: keine ersichtliche Anlagestrategie, Klumpenrisiken auf der einen und viele Kleinpositionen auf der andern Seite, zu hohe Gebührenbelastung wegen Anlagefonds und Strukturierten Produkten, eine unpassende Bewirtschaftung der Obligationen, verfehltes Timing, Handeln nach Verhalten der Massen, und die eigene finanzielle wie psychische Risikofähigkeit wird zu wenig beachtet.

Was raten Sie den Leserinnen und Lesern?

Urs Markus Isenegger: Ich rate, mich unverbindlich zu kontaktieren, damit wir die finanziellen Ziele und Möglichkeiten gemeinsam analysieren können. Auf meiner Website (www.umipoint.ch) können sie sich vorab informieren.



umipoint. | Urs Markus Isenegger

Untere Schwandenstrasse 24A
CH-8805 Richterswil
Telefon +41 (0) 44 784 66 86
Telefax +41 (0) 44 786 26 11
info@umipoint.ch
www.umipoint.ch

Interviewt von: Jürg Sigerist / Finanz- und Wirtschaftsjournalist

«Ein Geschäft, das nur Geld einbringt, ist ein schlechtes Geschäft.»

Henry Ford