

18.07.2024 | Sachwerte

Event-Bericht: "Triff deinen Fondsmanager"

Man kann sich selbst dazu verpflichten, sich loyal gegenüber seinen Kunden zu verhalten. Ob sie einem vertrauen, hängt jedoch davon ab, ob sie diese Loyalität auch ihrerseits erfahren und bereit sind, sie zurückzugeben. Vermögensberater Peter Rieder hat dafür ein funktionstüchtiges Format etabliert.



Für einige Impressionen von der "Summer Lounge" – [einfach weiterklicken!](#)

Foto: © PR Vermögen



Foto: © PR Vermögen



Foto: © PR Vermögen



Foto: © PR Vermögen

Am 5. Juli fand zum zweiten Mal die "[Summer Lounge](#)" im oberbayerischen Aschau am Inn statt, dieses Jahr bei herrlichstem Sommerwetter. Das Motto der Veranstaltung lautete einmal mehr: "Triff deinen Fondsmanager". Rund 100 Kunden, die ihr Vermögen von [Peter Rieder](#) und seinem Team verwalten lassen, konnten in lockerer Atmosphäre Kontakt zu jenen aufnehmen, die für Erfolg oder Misserfolg ihrer Fonds verantwortlich sind. Aus der Sachwertewelt waren Verantwortliche von Asuco, Hahn, HEP, Ökorenta, Primus Valor und US-Treuhand da.

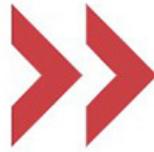
Die Veranstaltung ist geeignet, Vertrauen zu bilden und zu verfestigen – und zwar in zweierlei Richtung. Die Kunden, die ihrem Vermögensberater vertrauen, können die Fondsmanager kennenlernen und prüfen, ob es gerechtfertigt ist, das Vertrauen, das sie ihrem Vermögensberater entgegenbringen, auch auf den Fondsmanager zu übertragen.

Vielschichtige Vertrauensverhältnisse

Auch Peter Rieder muss den Anbietern vertrauen, dass sie sich vom unmittelbaren Kontakt zum Kunden nicht verführen lassen. Es wäre so einfach, den Vertriebspartner bei künftigen Zeichnungen zu umgehen, dem Kunden die Vertriebsprovision zu erlassen und ihn direkt an sich zu binden. "Wir machen kein Direktgeschäft, nicht einen Cent!", proklamiert Volker Arndt, Geschäftsführer des Emissionshauses US-Treuhand. "Wenn Zeichnungsanfragen bei uns landen, dann stellen wir den Kontakt zu einem unserer Vertriebspartner vor Ort her. Keiner unserer Vertriebspartner muss befürchten, dass wir hier den direkten Kundenkontakt nutzen würden, an ihm vorbei Zeichnungen anzunehmen."

"Ich finde das Format super", schwärmt Rechtsanwalt Alexander Pfisterer-Junkert von der Kanzlei BKL Fischer Kühne und Partner, der den Vermögensberater unter anderem in Fragen der Erbschaftsgestaltung berät. "Näher als hier kommt man als Anleger an die Fondsmanager nicht ran. So können sie beurteilen, ob sie ihnen auch weiterhin noch ihr Vertrauen schenken wollen", sagt Pfisterer-Junkert und würde es gutheißen, wenn es vergleichbare Veranstaltungen öfter gäbe.

INVESTMENTFORUM SACHWERTE 2024



AKTUELL | KOMPAKT | LÖSUNGSORIENTIERT

Treffen Sie am 11. September im exklusiven Ambiente des Frankfurt Marriott Hotels auf die führenden Anbieter von Sachwertinvestments. In einem Analyse-Workshop präsentieren Topmanager ihre Strategien, um Anleger erfolgreich durch die aktuellen Krisen zu navigieren.

25-jähriges Jubiläum

Die diesjährige Veranstaltung hatte noch einen weiteren Anlass: Peter Rieder feiert sein 25-jähriges Firmenjubiläum. Nach seiner Zeit bei Commerzbank, Dresdner Bank und im Volksbanken-Lager hat er 1999 sein eigenes, unabhängiges Beratungsunternehmen gegründet.

Heute ist die PR Vermögen AG mit Kunden aus ganz Deutschland eine Marke, die durch nachhaltiges, kundenorientiertes und persönliches Arbeiten ihren Kundenstamm immer weiter ausbauen kann. "Wir leben die partnerschaftliche Zusammenarbeit mittlerweile in der dritten Generation unserer Kunden", so Rieder, "Loyalität auf beiden Seiten ist der wahre Wert unseres Unternehmens". (tw)