



Marco Reisch

Abteilungsleiter Finanzmanagement Private Banking/Firmenkunden, Regionen Mitte und Nordrhein-Westfalen

geboren 1972 in Thal (Schweiz), seit 6 Jahren bei der Deka tätig



Meine Qualifikation und Schwerpunkte.

Als „**Kind der Sparkasse**“ kenne ich die Arbeit vom Schaltermitarbeiter bis zum Vermögensberater. Im Laufe der Jahre kristallisierte sich heraus, dass mich **Beratung und Coaching** besonders interessieren. Im Jahr 2008 habe ich für meine berufliche Entwicklung entschieden, dem Ruf meines Geburtslands zu folgen und am **Schweizer Finanzplatz** zu arbeiten. Sieben Jahre lang habe ich dort für zwei **Privatbanken** gearbeitet. Das hat mich im Umgang mit hochvermögenden Unternehmens- und Privatkunden sehr geprägt. Nach Station bei der **Deka (Swiss) Privatbank AG** bin ich bei der DekaBank in Frankfurt angekommen, wo ich im Schwerpunkt **Unternehmerfamilien zur privaten und betrieblichen Vermögensdisposition** berate. Neben einem einschlägigen akademischen Titel zum **Betriebswirt** besitze ich die fachliche Qualifikation zum **CFP (Certified Financial Planner)** und zum **EFA (European Financial Advisor)**. Zusätzlich habe ich mich in den Bereichen **Generationen- und Nachlassberatung** weiterqualifiziert.



Was ich Kunden häufig empfehle.

Ich halte es an dieser Stelle gerne mit Thomas Mann: „**Es gibt keinen Besitz, der Nachlässigkeit verträge.**“ Konkret heißt das: Meine Kunden sollten immer Ihren persönlichen **Status Quo kennen** und sich **rechtzeitig mit der Zukunft befassen**. Welche Themen kommen auf uns zu, ganz persönlich, aber auch global gesehen? Wir erleben gerade eine Welt im **Wandel!** Darauf sollten wir uns alle rechtzeitig vorbereiten. Dazu gehört mehr denn je das Thema Geld, bei dem zu viele Kunden neben den Risiken die Chancen vernachlässigen: **Breite Streuung über mehrere Anlageklassen** und eine **saubere Klärung des Anlagezwecks** sind entscheidend.



Was mich ausmacht.

Meine Aus- und Weiterbildungen sind die besten Investitionen, die ich selbst getätigt habe. Dabei ging es mir nicht allein um **fachliche**, sondern auch um **persönliche Weiterentwicklung**. Lernen, sich selbst zu reflektieren, hilft auch, sein Gegenüber besser zu verstehen. Welche Beziehung haben Sie als mein Kunde zu Geld, was hat diese Beziehung geprägt? Ich gehe nie unvorbereitet in Kundengespräche oder Besprechungen, das ist eine Frage der **Wertschätzung**. Und es ist die Grundlage für einen offenen und **ehrlichen Austausch**, wie ich ihn schätze.



Welche Trends im Investing meiner Meinung nach die kommenden Jahre prägen werden.

Ich sehe da gleich eine ganze Reihe von Trends. **Nachhaltigkeit, Digitalisierung, Big Data und Künstliche Intelligenz (AI), Asien, Pharmazie und Biotech, E-Mobilität** und die **Zukunftstechnologien Wasserstoff- und Brennstoffzellen** sind ganz unterschiedliche Schlagworte, an denen aber heute und in Zukunft kaum ein Anleger vorbeikommen wird. Die Digitalisierung hält natürlich auch in unseren Alltag Einzug.

Hybride Beratung, bei der wir unsere Kunden aktiv einbinden und beispielsweise durch technische Weiterentwicklung in Echtzeit Entwicklungen simulieren können, sind die Zukunft. Aber das bedeutet nicht, dass wir als Berater überflüssig werden; ich bin überzeugt, wenn wir als **ernsthafter, empathischer Unterstützer für den Kunden** handeln, werden wir genauso gebraucht wie bislang. Unsere Aufgabe wird sein, dass wir die **digitalen Möglichkeiten im Kundeninteresse angemessen einsetzen**. Dazu gehört auch, uns künftig noch mehr als „**Social-Banker**“ zu verstehen und zum Beispiel als Person und als Unternehmen für unsere Kunden im Internet präsenter zu werden.



Mein „kniffligster Fall“ in der bisherigen Beratung.

Ein Fall ist mir besonders in Erinnerung geblieben: Ein Unternehmer erhielt ein gutes **Angebot zum Verkauf** seiner kompletten Firma. Wir haben dem Kunden nach unserem Erstgespräch das Thema „Liquiditäts- und Finanzplanung“ angeboten. Die Kaufpreissumme reichte aus, um die **nächsten Generationen abzusichern** und allen ein gutes Leben zu ermöglichen. Dazu brauchte es aber ein klares und gutes Konzept, um die zukünftigen Zahlungsströme darzustellen. Außerdem haben wir einen unserer regionalen **Netzwerkpartner** als M&A-Berater empfohlen, um die Verschwiegenheit und einen professionellen Prozess zu gewährleisten. Bei Transaktionen dieser Größenordnung ist das nicht ungewöhnlich. Der Kunde nahm jedoch die Verhandlungen selbst in die Hand. Kurz vor Abschluss der Transaktion sprang der Kaufinteressent ab. Der Kunde war sehr enttäuscht und irritiert, zumal die Verhandlungen nicht unbemerkt geblieben waren: Kurz darauf meldeten sich beim Inhaber Unternehmer aus der Region und fragten an, ob ein Verkauf oder eine Beteiligung möglich seien. Dieses Beispiel verdeutlicht wieder einmal, dass **professionelle Partner eingeschaltet** werden sollten, um das **bestmögliche Ergebnis** zu erzielen und ein hohes Maß an Rechtsicherheit für den Verkäufer zu gewährleisten.

