



Oliver Lang

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

geboren 1980 in Hadamar (Hessen), seit 6 Jahren bei der Deka tätig



Meine Qualifikation und Schwerpunkte.

Mein Start ins Berufsleben begann bei der **Landesbank Hessen-Thüringen**. Dort habe ich meine Ausbildung zum **Bank- und Sparkassenkaufmann** absolviert und bin im Anschluss zur **Debeka** gewechselt, wo ich berufsbegleitend das **Studium zum Finanzfachwirt** aufgenommen und erfolgreich abgeschlossen habe. 2008 – zum Beginn der Finanzkrise – ergab sich die Möglichkeit, in das **Wealth Management** der **Citibank** zu wechseln. Um meine Expertise zu erweitern, startete ich erneut parallel ein Studium, diesmal mit dem Abschluss **Bankbetriebswirt (BA)**. Ergänzt habe ich meine Qualifikation noch um einen **CFP** und den **European Financial Advisor (EFA)** – Seit 2015 arbeite ich bei der DekaBank in der Abteilung Private Banking und Firmenkunden. In der **ganzheitlichen Vermögensberatung für hochvermögende Personen** ist das Thema **Strategische Finanzplanung** ein besonderes Steckenpferd von mir.



Was ich Kunden häufig empfehle.

Struktur ist der Schlüssel zum Erfolg. Viele unserer Kunden haben in der Vergangenheit im Rahmen Ihrer finanziellen Lebensplanung eine Reihe von gelungenen **Einzelentscheidungen** getroffen. Dies hat zu Ihrer persönlichen Erfolgsgeschichte geführt. Jedoch zeigt die Erfahrung, dass diese Einzelelemente in Summe oft nicht ineinandergreifen. Wir möchten im Rahmen eines gemeinsamen Strategiegesprächs den Kunden kennenlernen und verstehen. Maßgeblich für den Erfolg ist immer eine **grundlegende Strategie**. Diese entwickeln wir gerne gemeinsam mit unseren Kunden und begleiten Sie bei der Umsetzung. Wenn die Strategie einmal steht, sollten Anleger im Rahmen Ihrer Kapitalanlage **konsistent und konsequent handeln**. Dazu gehört auch, sich von den Investments zu trennen, wenn sie sich schlechter als geplant entwickeln. Es gilt hier der Grundsatz, dass man in der Hoffnung auf Besserung kein weiteres Kapital in solche Investments nachschießen sollte. Der Anleger muss sich hier **selbst reglementieren**. Dies ist nicht immer einfach, weil oft die **emotionale Distanz fehlt** – ein guter Grund, solche Entscheidungen an Dritte auszulagern, z.B. im Rahmen eines **Vermögensverwaltungsmandates**.



Was mich ausmacht.

Die Erweiterung meines **Wissenshorizonts** ist mir eine Herzensangelegenheit. Nicht stillzustehen, sondern sich immer wieder neue Themen anzueignen. Dazu gehört auch, immer wieder neue **Menschen und ihre Geschichten kennenzulernen** – etwas, was ich an meiner Arbeit besonders schätze, denn dort treffe ich viele sehr beeindruckende Charaktere mit ihren einzigartigen Erfolgsgeschichten.

Mich **in die Lage des Kunden hineinzusetzen**, ist für mich Voraussetzung, ihn vernünftig beraten zu können. Das geht nicht immer auf die Schnelle. Unser Konzept einer strategischen Finanzplanung, die **Privates und Unternehmerisches gleichermaßen berücksichtigt, braucht Ruhe**. Unsere Kunden rechnen nicht in kurzfristigen Quartalsplänen, sondern in Generationen.



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

Das Thema **Nachhaltigkeit** in all seinen Facetten wird uns in den nächsten Jahren besonders intensiv beschäftigen. ESG steht für ‚Environmental, Social and Governance‘: Es fasst die Bereiche zusammen, in denen wir handeln müssen, um unsere Umwelt zu schützen, den sozialen Fortschritt sicherzustellen und Standards in der Unternehmensführung zu verbessern. Diese Verantwortung übernehmen unsere Kunden bereits in ihren eigenen Unternehmen, um heute schon das ‚morgen‘ zu gestalten. Der nächste logische Schritt ist die Einbettung der Nachhaltigkeit in ihre Kapitalanlagen. Hier gehören, etwas weitergedacht, auch Aspekte wie **Robotik und Automatisierung** dazu: Wenn lokal produziert werden soll, um lange Transportwege und hohe Sozialstandards zu gewährleisten, braucht es auch neue Produktionslösungen.



Mein „kniffligster Fall“ in der bisherigen Beratung.

Gar nicht so selten haben wir es mit **„Patchwork-Familien“** zu tun. Dies gestaltet eine gemeinsame Lösungsfindung in der Praxis nicht immer einfach. Ich erinnere mich an eine **Unternehmerfamilie in dritter Generation**. Der geschäftsführende Gesellschafter hatte ein Kind aus erster Ehe, seine zweite Ehefrau auch; zudem hatten sie gemeinsame Kinder. Ein Sohn war bereits langjährig im Unternehmen tätig und als Nachfolger auserkoren. Die große Herausforderung bestand nun darin, den **Familienfrieden zu wahren**, denn der zukünftige Unternehmenslenker sollte den größten Vermögenswert erhalten. Wie soll das Unternehmen bewertet werden? Wie berücksichtigt man die damit einhergehende Verantwortung und die persönlichen und auch finanziellen Risiken? Wie werden die anderen **Kinder gerecht abgefunden**? Wie sollte Vermögen übertragen werden? Erst als diese Aufgaben gelöst waren, wendeten wir uns dem Thema der **Vermögensanlage** zu.

