



Torsten Stillahn

Abteilungsleiter Finanzmanagement Private Banking/Firmenkunden, Region Süd (Bayern und Baden-Württemberg)

geboren 1967 in Münster (aber im Ruhrgebiet aufgewachsen), seit 9 Jahren bei der Deka tätig



Meine Qualifikation und Schwerpunkte.

Nach meinem **BWL-Studium in Dortmund** und meinem **Abschluss als Diplom-Kaufmann** habe ich meine Karriere als **Trainee bei der Stadtparkasse Herdecke** im Bereich **Wertpapier- und Vermögensberatung** begonnen. Die überwiegende Zeit meiner rund 25-jährigen Berufserfahrung als Kundenberater habe ich in **Luxemburg** verbracht – ein guter Anschluss an meine Auslandserfahrungen während eines Auslandssemesters und meine Auslandspraktika in **Frankreich**.

Einer meiner Interessensschwerpunkte ist das Thema Vermögensverwaltung in Einzeltiteln. Aus meiner Luxemburger Zeit heraus verfüge ich hier über eine umfangreiche Expertise, die mir auch im Finanzmanagement bei Deka Private Banking hilfreich und für meine Kunden von Vorteil ist. Die Sachzusammenhänge der einzelnen Anlageklassen kann ich Kunden rasch und anschaulich näherbringen und so gemeinsam mit ihnen eine **optimale Vermögensstruktur** erarbeiten. Das Thema **Vermögensverwaltungen** ist meine berufliche Leidenschaft.

Neben meinem Studium verfüge ich über weiterführende Ausbildungen wie etwa zum **Generationenmanager** und zum **Financial Consultant** an der **European Business School (EBS)**.



Was mich ausmacht.

Als Berater komme ich mit ganz unterschiedlichen Menschen in Berührung. Dabei gelingt es mir sehr gut, mich **in den Anderen hineinzusetzen** und mich auf deren Situation und Bedürfnisse einzustellen. Dazu gehört auch, **mich zurückzunehmen**, wenn dies sinnvoll ist. Diese **Empathie** hilft mir, mit den verschiedensten Menschen zurechtzukommen und **maßgeschneiderte Lösungen** zu entwickeln. Denn das ist mein besonderer Ehrgeiz und macht mir auch besonders Freude: **Probleme zu lösen**. Vor jeder Vermögensanlage steht eine **saubere Analyse** der Situation und erst, wenn ich die Probleme verstanden habe, können wir Lösungen entwickeln und mit konkreten Anlagen umsetzen.

Einen guten Ausgleich zur Arbeit finde ich in der **Familie** – ich glaube, die Familie ist meine beste „Anlage“: Sie **erdet mich**, gibt mir Ruhe und lässt mich gerade angesichts meiner vielen Dienstreisen und Hotelübernachtungen immer schnell „Zuhause ankommen“.



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

Mit etwas Sorge sehe ich, dass derzeit viele Anleger ihre **Risiken unterschätzen**. Auf der Suche nach Renditequellen in der Niedrigzinsphase setzen sie stark auf Immobilieninvestitionen – und seit diese nun auch schon sehr teuer geworden sind – vor allem auf **Aktien**. Die Entwicklung der Immobilien- und Aktienmärkte war in den letzten Jahren wirklich bemerkenswert positiv. Doch sollten gerade deshalb die Risiken nicht unterschätzt werden. **Risiko-management** wird daher **immer wichtiger**: Nicht nur auf die Rendite schauen, sondern die eigene **Risikotragfähigkeit im Auge behalten**. Schließlich wollen Anleger ruhig schlafen können. Mit **breiter Streuung** in den Anlageklassen können Investoren diesbezüglich gut vorbereiten.



Mein „kniffligster Fall“ in der bisherigen Beratung.

Eine der größten Herausforderungen in meiner beruflichen Historie war es, gemeinsam mit einem Arbeitskollegen einen Kunden bei dem **Kauf eines börsennotierten Unternehmens** zu unterstützen. Der Wunsch des Kunden war, dass seine Aktienkäufe nicht zu einem deutlich steigenden Aktienkurs führen sollten. Der Markt sollte keinen „Wind“ davon bekommen, dass im Hintergrund eine **Übernahme** läuft. Da es sich bei dem Titel um einen relativ marktengen Wert handelte, war dieses eine überaus spannende wie auch langfristige Aktion. Trotz regelmäßiger Käufe konnten wir die Kaufpreise für unseren Kunden stabil halten. Und auch Recherchen in Internetforen zu diesem Aktientitel hatten ergeben, dass es seitens der Anleger keinen Verdacht für eine Übernahme dieses Unternehmens gab. Nach etwas mehr als einem Jahr – und zwei Tage vor der Hauptversammlung des Unternehmens – hat unser Kunde dann veröffentlicht, dass er 50,1 Prozent der Anteile des Unternehmens erworben und damit die Mehrheit übernommen hatte. Da es im Vorfeld keine sichtbaren Zeichen für die Übernahme gegeben hatte, wurde diese Veröffentlichung seitens der Altaktionäre mit Verwunderung zur Kenntnis genommen.

