

CP NVST

Ein Vermögen wert

CP NVST Kundenbetreuer Marc Wattler spricht über den neuesten Vermögensplan von Creutz & Partners und verrät, worauf es beim Aufbau eines Vermögens wirklich ankommt.



WIE WÜRDEN SIE CREUTZ & PARTNERS BESCHREIBEN?
Creutz & Partners ist eine ganz konservative klassische Vermögensverwaltung. Wir bauen mit unseren Kunden langjährig eine Beziehung auf. Man startet mit einer Person, dann werden wir von zufriedenen Mandanten weiterempfohlen und auf diese Art haben wir einen sehr guten Ruf erworben. Dieser Prozess wird über Generationen fortgesetzt, von den Großeltern zu den Eltern, zu Freunden, dann zu den Kindern, sodass wir wirklich ganze Familien betreuen.

CP NVST IST IHR NEUESTER INVESTITIONSPLAN – WAS HAT DIESER PLAN, WAS ANDERE NICHT HABEN?
Früher boten wir ausschließlich unseren Sparplan „C&P Invest Vision“ an; welcher aber eine höhere Starteinlage zur Bedingung hatte. Da wir zwei hauseigene Fonds haben, hat sich Yves Creutz damit befasst, auch etwas für Kleinanleger und Neuanleger anbieten zu können.

IST ER ALSO EHER FÜR JÜNGERE LEUTE GEDACHT?
CP NVST richtet sich an Jung und Alt und bietet Menschen die Möglichkeit, kleine Summen einzuzahlen und von unseren beiden Fonds zu profitieren. Ich habe viele Gespräche mit jungen Leuten, die anfangen zu arbeiten, die sich ein Vermögen aufbauen wollen. Da fangen wir bei monatlichen Daueraufträgen von €250 an, die sofort in die Fonds fließen. Das ist ideal für Neuanleger, Kleinanleger oder auch Eltern, die für ihre Kinder ein Depot aufmachen, wenn sie noch ganz klein sind, damit sie dann später, wenn sie 18 sind, ein ordentliches Kapital haben, um sich ein kleines Auto oder die ersten Möbel für die Wohnung zu kaufen oder ihr Studium finanzieren zu können.

GEHEN SIE MANCHMAL RISIKEN EIN?
Unsere Unternehmensphilosophie der Vermögensverwaltung ist sehr konservativ. Wir wollen das Geld auf lange Sicht vermehren. Vor allem sind wir nur auf den Kunden eingestellt. Der Kunde hat bei uns höchste Priorität. Diskretion, Zuverlässigkeit und Einfühlungsvermögen gehören in diesem Bereich dazu. Das sind Werte, die bei uns groß geschrieben werden.

ERZÄHLEN SIE VON DEN BEIDEN FONDS, VON DENEN MAN PROFITIEREN KANN.

Der eine Fonds ist der C&P Funds ClassiX, ein klassischer Fonds, der bei den Big Players investiert, die sogenannten Blue-Chip-Unternehmensgruppen wie Kellogg, Danone oder Coca Cola. Der Fonds beinhaltet etwa 50 Big Players. Er ist auf lange Sicht etwas konservativer, denn bei vielen dieser Unternehmen bekommt man auch gute Dividenden, die dann sofort wieder investiert werden, damit man das Vermögen auf lange Sicht wachsen lässt.

C&P Funds QuantiX, der andere Fonds, hat einen quantitativen Ansatz. Dabei wird die Attraktivität eines Unternehmens anhand einer Software berechnet. Dafür sind etwa 40 verschiedene Rechenvorgänge pro Unternehmen nötig. Aus etwa 1.500 bis 2.000 Unternehmen werden die Top 75 gesucht. Diese Berechnungen werden immer wieder durchgeführt, somit dann auch oft das Portfolio gewechselt, um größte Attraktivität und Wertzuwachs zu erreichen. Die Kombination von beiden Fonds schafft einen perfekten Mix, um besten Wachstum zu erreichen.

WIE SCHNELL KANN MAN SICH EIN VERMÖGEN AUFBAUEN?

Der Kunde sollte 7–10 Jahre Zeit mitbringen, denn dann kommen wir auf eine gute Summe. Zeit und Geduld sind im Investmentbereich der Schlüssel.

WAS IST FÜR SIE ALS KUNDENBETREUER BESONDERS WICHTIG?

Bei Investment sollten Kunden ihre Pläne klar definieren. Wenn sie sich zum Beispiel in der Phase der Gründung einer Familie befinden, ist ihr Interesse ein anderes, als wenn sie als Single ein spezifisches Spar- oder Investitionsziel verfolgen. Die privaten Pläne sind immer elementar und deswegen ist Einfühlungsvermögen sehr wichtig für uns, damit wir dem Kunden den passenden Plan zusammenschneiden können.

WAS, WENN MAN KEINE KONKRETE PLÄNE MIT SEINEM VERMÖGEN HAT?

Auch kein Problem, denn feste Laufzeiten haben wir ohnehin nicht. Der Kunde hat also größtmögliche Flexibilität – kann aussteigen und einsteigen, wie es ihm beliebt. Zumeist verbleiben Kunden aber bei der Betreuung durch uns, da sie eher langfristige Ziele verfolgen und von unserer und letztendlich ihrer strategischen Linie überzeugt sind. Wie gesagt: niemand ist konservativer als wir bei Creutz & Partners. Das bedeutet Sicherheit.

ANGENOMMEN ICH WÜRD GERNE MEIN VERMÖGEN AUFBAUEN, WAS WÄRE DER ERSTE SCHRITT?

Die Kunden kommen meistens von selber und wollen von uns betreut werden – das macht uns aus. Wir sind keine Verkäufer, wir sind Betreuer. Meistens ist es so, dass jemand von Creutz & Partners zum Kunden fährt und mit dem Kunden einen Investitionsplan ausarbeitet. Es hängt viel davon ab, welche Pläne der Kunde hat. Will er zum Beispiel in den nächsten Jahren bauen oder etwas kaufen, dann geht man nicht so ein großes Risiko ein, sondern hält das Kapital eher liquide. Unser Investitionsplan ist sehr flexibel, ohne Laufzeit mit sehr geringen Kosten. Man kann monatlich einzahlen, nur einmal, oder öfter – es ist ein ganz flexibles Modell.

SIND DIESE MODELLE AUCH FÜR LAIEN VERSTÄNDLICH?

Was sich der Kunde bei Investment wünscht, das findet er bei uns. Wir werfen nicht mit Fachbegriffen umher, die keiner, der nichts mit Finanzen zu tun hat, versteht. Alles wird so erklärt, dass der Kunde am Ende sagt: „Das ist plausibel, das verstehe ich, das können wir gerne machen.“ Wir fahren zu den Kunden hin, wann immer es am besten passt. Wir gehen durch alle Papiere, was durchaus schnell geht. Und wie Marcel Creutz sagt: „Kein Kunde ist zu klein, kein Kunde ist zu groß.“ ■

www.cp-nvst.com

Weitere Informationen über C&P Funds können Sie jederzeit kostenlos in deutscher Sprache von Creutz & Partners Global Asset Management S.A., 61 Gruoss-Strooss, L-9991 Weiswampach erhalten, darunter die „Wesentlichen Anlegerinformationen“ und den „Verkaufsprospekt“. Diese Informationen erhalten Sie auch als Download unter www.cp-funds.com. Bitte beachten Sie, dass die vergangene Wertentwicklung kein verlässlicher Indikator für zukünftige Ergebnisse ist.