



Machen Sie Ihren Vorsorge-Check!

In Bezug auf die eigene Finanzplanung haben junge Menschen andere Bedürfnisse als ältere, weniger Vermögende andere als Wohlhabende: Die persönliche Vorsorge ist bei jeder Person individuell. Zusammen mit der Würth Finance Group bietet Die Südostschweiz einen kostenlosen persönlichen Vorsorge-Check an. Die Finanzprofis berechnen, was Sie im Alter erhalten. Ein Gespräch mit Adrian Parpan, CEO der Würth Financial Services AG.

Herr Parpan, die Würth-Gruppe kennt man als Anbieter von Schrauben, Dübeln und anderem Befestigungs- und Montagematerial. Gleichzeitig sind Sie als CEO der Würth Financial Services AG als Finanzdienstleister tätig. Das ist ungewöhnlich.

Adrian Parpan: Für die Würth-Gruppe ist das gar nicht ungewöhnlich. Für unseren Konzern war Diversifikation schon immer ein Thema. Weitere Beispiele von Diversifikation bei Würth findet man in den Bereichen der Solarenergie oder der Elektronik. Diversifikation behält ein Unternehmen jung und dynamisch. Der Firmeninhaber Reinhold Würth sagte einmal: «Ein Unternehmen verkalkt und die Kreativität verodet, wenn es immer den gleichen Marktplatz bearbeitet». Selbstverständlich sind aber Finanzdienstleistungen für die Würth-Gruppe ein relativ junger Bereich. In Deutschland wurde in den 1990er-Jahren eine Erstversicherungsgesellschaft gegründet und in Luxemburg eine Captive. Ebenfalls in jener Zeit wurde in Deutschland eine Leasing-Gesellschaft aufgebaut. In der Schweiz wurde 2003 die Würth Financial Services AG gegründet.

bei der Wahl der verschiedenen Produkte auf dem Markt ist für Private wie auch für Unternehmen in Bezug auf Qualität und Preis äusserst wichtig. Das ist nicht einfach eine Modeerscheinung, sondern ein Bedürfnis der Konsumenten. Sie wollen umfassend und unabhängig informiert werden. Und das können wir sicherstellen, indem wir keiner Bank und keiner Versicherung verpflichtet sind. Wir wenden das «best advice»-Prinzip an, d.h. wir beraten unsere Kunden unabhängig und bieten ihnen die beste, für sie passende Lösung auf dem Markt an.

Was könnten Sie als Finanzdienstleister mir denn konkret anbieten?

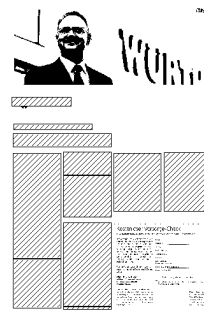
Ich würde Ihnen zunächst gar nichts anbieten, bevor ich Ihre Situation und Bedürfnisse nicht kenne! Ich würde für Sie eine detaillierte Situationsanalyse erstellen. Dabei würde ich Ihre kurz- und mittelfristigen Zielsetzungen mit Ihnen besprechen und Ihr Risikoverhalten prüfen. Erst dann könnte ich Ihnen einen persönlichen, auf sie zugeschnittenen Vorschlag präsentieren.

Schuster, bleib bei deinen Leisten, hiess es früher einmal. Sind Sie denn mit dem Schraubengeschäft unzufrieden?

Im Gegenteil, die Würth-Gruppe blickt wieder auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr 2007 zurück.

Finanzdienstleistungen anzubieten scheint in Mode zu sein. Ist es auch nötig?

Es gibt sehr viele Anbieter im Finanzdienstleistungsbereich. Das Thema der Unabhängigkeit wird dabei immer wichtiger. Denn die Neutralität





Ein Beispiel: Ein 40-jähriger Familienvater aus Vals interessiert sich für eine Beratung bei Ihnen. Er ist verheiratet, hat zwei Kinder im Jugendalter, die Familie erzielt ein jährliches Bruttoeinkommen von CHF 75 000. Wie kommt dieser jetzt zu einer Beratung?

Unsere Mitarbeiter sind regional verankert. Für dieses Beispiel wäre also unsere Niederlassung in Chur zuständig. Wir könnten für diesen Kunden z.B. eine Vorsorge- oder Steueranalyse erstellen. Möglicherweise hat der Mann bereits Wohneigentum, vielleicht hat er erspartes Vermögen oder er plant bereits, sich vorzeitig pensionieren zu lassen. Zu all diesen Fragen und mehr können wir ihm eine Antwort geben.

Und wie käme der Mann zu seinen Antworten?

Parpan: Mit uns kann man ganz einfach Kontakt aufnehmen. Entweder per Telefon, per E-Mail oder indem man sich beispielsweise für die kostenlose Beratung anmeldet, die wir heute in dieser Zeitung anbieten. Es reicht, den Talon auszufüllen und uns diesen einzusenden. Bei uns ist jeder Kunde willkommen, unabhängig von seinem Einkommen.

Diese Beratung ist für den Kunden gratis. Häufig assoziiert man damit auch wertlos...

Darum mag ich diesen Begriff «gratis» auch nicht. Es ist aber wirklich so, dass wir natürlich nicht jede Stunde und Minute in Rechnung stellen. Wir betrachten das als Paket. Nach der Beratung beim Kunden werden wir von den entsprechenden Banken oder Versicherern, deren Produkte schliesslich gewählt wurden, entschädigt. Unsere Dienstleistung ist also nicht gratis, aber sie muss nicht direkt vom Kunden finanziert werden.

Börsencrash in Amerika, in der Schweiz: Man ist heute begreiflicherweise verunsichert, was Finanz- und Vorsorgeanlagen betrifft. Gibt es bei Ihnen eine Würth-Garantie, dass das Geld auch sicher angelegt ist – und nicht irgendwelchen Spekulanten in die Hände

fällt?

Wir haben keine eigenen Versicherungs- und Bankprodukte auf dem Markt, es gibt also in diesem Bereich auch keine Würth-Garantie. Die Garantiegeber sind in diesen Fällen die Banken und Versicherungen selbst, deren Produkte wir den Kunden empfehlen. Allerdings sind wir bei der Wahl unserer Partner unabhängig. Wir arbeiten mit den klassischen Versicherungsgesellschaften und Banken zusammen. Wir überprüfen bei all unseren Produkten nicht nur die Attraktivität des Produktes, sondern auch die Sicherheit des Anbieters, sein Rating und seine Kontinuität.

Ihre Kunden haben also keine Verträge mit Ihnen, sondern mit Banken und Versicherungen, die Sie ihnen empfehlen?

Ja, das ist so. Wir beraten als Finanzintermediär die Kunden und wählen aus der Vielfalt der Produkte die richtigen aus. Wir entziehen uns unserer Verantwortung damit nicht, wir stehen selbstverständlich zu unserer Beratung und zu unseren Empfehlungen. Am Ende entscheidet der Kunde selber, welches Produkt er wählt.

Migros, Coop und andere haben es vorge-macht – wann eröffnen Sie die erste Filiale der Würth-Bank?

Wir befassen uns derzeit tatsächlich mit der Frage nach einer eigenen Banklizenz. Wir prüfen in der Schweiz, ob wir unsere Finanzdienstleistungen zusätzlich um eine Banklizenz erweitern wollen. Wir werden deswegen unsere Neutralität aber nicht aufgeben. Wir werden weiterhin unabhängig Produkte anderer Anbieter auswählen und empfehlen. In Deutschland besitzt Würth übrigens bereits eine Bank, die Internationale Bankhaus Bodensee AG (IBB). So fremd ist das Thema Bank für die Würth-Gruppe also nicht.

Vielen Dank für das Gespräch und viel Erfolg.



Kostenloser Vorsorge-Check

Eine gemeinsame Aktion der Würth Finance Group mit der Südostschweiz

Der Vorsorge-Check bietet Ihnen die Gelegenheit, Ihre individuelle Vorsorgesituation kostenlos und unverbindlich von einem professionellen Partner prüfen zu lassen. Mit einigen Angaben erhalten Sie eine Übersicht Ihrer Einkommenssituation nach der Pensionierung sowie bei allfälliger Erwerbsunfähigkeit durch Unfall oder Krankheit. Weiter werden die Sozialleistungen im Todesfall berechnet.

Senden Sie den ausgefüllten Antworttalon zusammen mit einer Kopie Ihres BVG-Ausweises an:

Würth Finance Group
Aktion «Vorsorge-Check»
Zürcherstrasse 66-68
CH-8800 Thalwil

Ihre Angaben werden selbstverständlich vertraulich behandelt. Falls Sie ein persönliches Gespräch für einen kostenlosen, unverbindlichen Vorsorge-Check bevorzugen, senden Sie uns den ausgefüllten Antworttalon und wir werden uns mit Ihnen in Verbindung setzen.

Name

Vorname

Adresse

E-Mail Adresse

Telefonnummer

Zivilstand

Falls verheiratet
Name des Ehepartners

Geburtsdatum des Ehepartners

Datum der Eheschliessung

- Der BVG-Ausweis liegt dem Antworttalon bei.
- Kontaktieren Sie mich unverbindlich für einen persönlichen, kostenlosen Vorsorge-Check.

Würth Finance Group
Zürcherstrasse 66-68
CH-8800 Thalwil
Telefon 044 723 44 44
info@wuerth-fg.com
www.wuerth-fg.com