

DIE FINANZARCHITEKTEN AUS DEM SÜDWESTEN

Netfonds-Partner im Maklerporträt: die Square Capital Consulting GmbH

„Square“ steht für Quadrat, das vier gleichmäßige Kanten und vier Ecken aufweist. Vier gleichberechtigte Partner aus vier Orten im Südwesten der Republik bilden folglich auch das Führungsteam hinter dem Finanzplanungsunternehmen Square Capital Consulting: Tim Hansen (50), Diplom-Ökonom und Certified Financial Planner aus Heidelberg, Alexander Gierens (38), Diplom-Betriebswirt aus Herrenberg, Jil-Arne Chluba (35), Master of Arts (Banking & Finance) aus Stuttgart, und Oliver Gröne (56), diplomierter Bank-Betriebswirt aus dem Taunus und als dienstältester Kollege mit 35 Jahren Erfahrung geschäftsführender Gesellschafter, sind die Gesichter des Unternehmens.

Die vier Experten haben unterschiedliche Hintergründe und Qualifikationen in renommierten Großbanken oder Finanzvertrieben, sie alle einte aber der Wunsch, sich von starren Strukturen mit Vertriebsvorgaben und begrenzter Produktauswahl frei zu machen, um ihre Kunden bestmöglich lebensbegleitend zu beraten. Sie lernten sich bei der Arbeit in einem Beratungsnetzwerk im südwestdeutschen Raum kennen, das zunächst vorteilhafte Beratungsbedingungen bot. Als es aber zu internen strategischen Veränderungen kam, machte sich 2019 zunächst Gröne eigenständig, 2020 stießen die drei Kollegen dann als Gesellschafter und Senior-Partner dazu – die Square Capital Consulting war geboren.

„Wir erhalten im Zusammenschluss bessere Konditionen, auch gegenüber



🕒 **Die Partner:** (von links) Oliver Gröne, Jil-Arne Chluba, Alexander Gierens, Tim Hansen

einem Partner wie der Netfonds Gruppe, behalten aber gleichzeitig unsere Eigenständigkeit“, erklärt Gröne. Ihre Mandanten folgten den Finanzexperten ausnahmslos in das neue Unternehmen. Herzstück der Philosophie der Square Capital Consulting ist das Financial

Planning, auf Wunsch auch mit Ausrichtung auf nachhaltige Anlagen. „Die Zielsetzungen, Finanzkraft und Risikoneigung eines Mandanten spielen eine wesentliche Rolle und bilden das Fundament einer jeden Konzeption. Wir haben den erprobten Finanzplanungs-

prozess stetig weiterentwickelt“, betont Gierens. Der ausführlichen Erhebung von Daten und Wünschen folgen die Analyse, eine intensive Prüfung und innerhalb von zwei bis drei Wochen die Präsentation beim Mandanten“, erläutert Hansen den Prozess. Bei einem weiteren Termin wird dann entschieden, welche Maßnahmen mit dem Mandanten umgesetzt werden.

Mandanten statt Kunden

„Wir präsentieren in der Beratung direkt den greifbaren Nutzen für den Mandanten, sodass er ganz klar seinen Mehrwert erkennt“, führt Chluba aus. Der Vorteil: Dadurch wird eine sehr große Weiterempfehlungsbereitschaft erzielt. Schrittweise erschließen sich so Zielgruppen mit höheren Einkommen, wie etwa Unternehmer und sogar Profifußballer. Dort ist der Analyseprozess genauso aufwendig wie für kleinere Mandate, führt aber betriebswirtschaftlich zu profitableren Ergebnissen. „Es kommt auch vor, dass nichts zu optimieren ist, wir dennoch das Mandat erhalten und weiterempfohlen werden, auch dadurch gewinnen wir hochwertige neue Mandate“, erklärt Gierens.

Der hohe Beratungsanspruch drückt sich auch in der Terminologie aus, an „Kunden“ ist man nicht interessiert. „Ein Kunde kauft hin und wieder ein Produkt, ein Mandant hingegen kauft unser Vertrauen. Wir haben den Begriff Consulting im Namen, weil wir über die reine Finanzplanung hinausgehen“, so Chluba. „Wir sind Ansprechpartner für alle Finanzfragen unserer Mandanten, das reicht bis zur Unterstützung ihrer Lebensplanung, auch generationenübergreifend“, ergänzt Gierens. Denn Finanzplaner arbeiten eher wie Architekten, für jeden Mandanten wird ein individuelles Gerüst erstellt. „Das fängt bei der vorhandenen, oftmals nicht optimalen Haftpflichtversicherung an und reicht bis hin zu hochkomplexen Finanzierungen und unternehmerischen

Beteiligungen wie alternativen Investments“, so Gröne. Innerhalb von 12 bis 18 Monaten wird jeder Mandant für das Angebot eines Updates erneut kontaktiert.

Es gibt zwar einen zentralen Sitz in Frankfurt/Main und einen gemeinsamen professionellen Außenauftritt, alle vier beraten jedoch mit ihren Netzwerken an unterschiedlichen Standorten auf eigene Rechnung. Einmal pro Woche findet ein gemeinsamer Videocall statt, in dem sich die vier Kollegen austauschen und über Marktentwicklungen, Produkte, rechtliche Themen wie Taping und Fachfragen sprechen. „Wir helfen uns

»Wir möchten der Architekt für alle Finanzfragen unserer Mandanten sein, bis hin zu einer generationenübergreifenden Lebensplanung.«

gegenseitig und ergänzen uns gut, dabei verfolgen wir stets ein gemeinsames Ziel“, hebt Hansen hervor. Die dezentrale Organisation mit erprobter Onlinekommunikation erwies sich zudem in der Pandemie als große Stärke im Mandantenkontakt.

Netfonds mit bestem Gesamtpaket

Als dienstältester Experte, der als erster in die Eigenständigkeit ging, zeichnete Gröne auch für die Entscheidung für den Poolpartner verantwortlich. „Netfonds war in der Branche gut etabliert, bot uns als Plattform das beste Gesamtpaket im Versicherungs- und Investmentbereich, und auch die Chemie mit den handelnden Personen stimmte von Anfang an“, berichtet Gröne, der auch einen anderen großen Pool aus dem Raum Frankfurt getestet hatte, dort aber seine Nachfra-

gen nicht zufriedenstellend beantwortet bekam.

Bei alternativen Investments verfügt Square Capital von Haus aus über eigenständige Anbindungen, außer dem Haftungsdach wird ansonsten praktisch das gesamte Produkt- und Service-Portfolio der Netfonds Gruppe für die Beratung und Abwicklung genutzt. Der Vollversion der Maklerplattform finfire blicken die Experten mit hohen Erwartungen entgegen, die Ankündigung dieses Projekts vor zwei Jahren war ein wichtiger Faktor für die Entscheidung zugunsten Netfonds.

An den Jahresauftaktveranstaltungen und den VIP-Events sind die vier Finanzplaner stets interessiert, zumal dort notwendige Weiterbildungspunkte und wichtige Geschäftsimpulse für neue Produkte gesammelt werden können. „Auch die digitalen Weiterbildungen etwa zur PKV oder die Fondsvorstellungen durch Fondsmanager sind erstklassig konzipiert“, lobt Chluba, „ich schätze den Webinar-Katalog, die Sortierung, auch die günstige Zeit am Vormittag und die Möglichkeit des Austauschs mit den Referenten im Nachgang.“

Für die nächsten Jahre verfolgt die Square Capital Consulting GmbH das Ziel, im Mandantenstamm weiter organisch zu wachsen, auch für die Aufnahme neuer motivierter Vertriebspartner, die zur Mentalität und Philosophie des Unternehmens passen, sind die vier Finanzplaner aus dem Südwesten sehr aufgeschlossen. o/

Kontakt



SQUARE CAPITAL CONSULTING

FINANZ- UND VERMÖGENSPLANUNG

Lyoner Str. 14
60528 Frankfurt
kontakt@squarecc.de
Telefon: (0170) 732 79 03
www.squarecc.de