



# „Zukunft denken, Sparplan schenken“

Die Finanzplanung Grosche in Bremen versteht sich seit Jahrzehnten als Begleiterin durch alle Phasen des Lebens ihrer Kunden. Das Fondssparen spielt bei der Umsetzung umfassender Finanzpläne eine zentrale Rolle.

**E**in Freitagvormittag Anfang Februar. In den hellen Büroräumen der Finanzplanung Grosche in Bremen klingelt das Telefon. Günther Grosche nimmt ab. Einer der langjährigen Kunden. Kurze Nachfrage, ob angesichts der jüngsten Turbulenzen an den Märkten mit dem eigenen Depot noch alles wie geplant läuft. Günther Grosche kann beruhigen. Dank guter Diversifikation und dem jüngsten Rebalancing hat der

Depotwert deutlich weniger gelitten, als der Anrufer befürchtet hätte. Und insbesondere: Die gemeinsam entwickelte Finanzplanung wird von zwischenzeitlichen Höhen und Tiefen ohnehin nicht erschüttert. Das Auf und Ab und Auf gehört dazu, ist immer schon mitgedacht.

Dann kommt der Kunde mit dem eigentlichen Grund seines Anrufs: Seine neue Enkelin Paula ist kürzlich auf die Welt ge-





Günther Grosche  
mit seinem Sohn  
Daniel Grosche

## Finanzplanung Grosche

Seit 1994 bietet die Finanzplanung Grosche umfassende Beratung: mit Zeit für genaue Analysen, Finanzkonzepte, Abwicklung und kontinuierliche Begleitung. Vergütet werden diese Leistungen mit einer „Betreuungs-Flatrate“ (Serviceentgeltmodell). Das bedeutet für Kunden: 100 % Rabatt auf alle Ausgabeaufschläge für Einmalanlagen, Sparpläne und Fondstausch.

- kommen. „Ausgerechnet an Weihnachten“. Das war diesmal ein aufregendes Fest, aber auch ein schönes. Günther Grosche kann sich schon denken, was jetzt kommt. Er hatte im Frühherbst zuletzt ein längeres Gespräch mit dem Anrufer, da hatte der Kunde Geburtstag und Günther Grosche hat sich

gemeldet. Wie jedes Jahr. Damals schon war die freudige Botschaft: „Ich werde noch mal Großvater“. Auch für das nächste Enkelkind wollen die Großeltern etwas tun, wollen regelmäßig ein Fondsdepot besparen, damit Paula einmal mit finanziellem Rückenwind in ihr eigenes Leben starten kann.

„Ich komme von der Vermögensverwaltung her, heute bieten wir umfassende Finanzplanung, sind also keine Verkäufer. Unsere Kunden spüren: Sie und ihre Bedürfnisse, Ziele und Wünsche, ihr ganzes Leben stehen bei uns im Mittelpunkt“, so umreißt Günther Grosche den Betreuungsansatz, den er seit rund 30 Jahren erfolgreich verfolgt. Regelmäßige Gespräche gehören dazu, schaffen die notwendige Vertrauensbasis. Daniel Grosche ergänzt: „Unser Ansatz ist umfassend. Finanzplanung ist mehr, als einfach Kapital sinnvoll anzulegen. Persönliches Hintergrundwissen ist entscheidend. Da gehört die Familie in allen Generationen natürlich mit ins Bild.“

Dieser Betreuungsgedanke, der die ganze Familie und ihre Pläne einbezieht, prägt jede Kundenbeziehung. Deshalb werden die Grosches auch angerufen, wenn Großeltern ihren neugeborenen Enkeln etwas Gutes tun wollen.

### Zukunft denken, Sparplan schenken

Der Fondssparplan steht dabei häufig auf der Agenda, wenn Günther Grosche oder sein Sohn Daniel mit Kunden über deren Kapitalanlage sprechen. „Wir sprechen alle Kunden auf Fondssparpläne an. Wir haben selbst ein Programm geschrieben, das für Fonds seit den 1990ern beispielhaft zeigt, wie sich der Cost Average-Effekt eines langfristigen regelmäßigen Sparens auswirkt“, erläutert Günther Grosche. Denn beide sind davon überzeugt, dass Sparpläne eines der wirkungsvollsten Mittel zur langfristigen Vermögensbildung sind. Viele ihrer Kunden haben Sparpläne. Auch mit Monatsbeträgen weit im vierstelligen Bereich.

Welchen Stellenwert bei der Finanzplanung Grosche der Sparplan hat, zeigt sich auch auf der neuen Website. „Zukunft denken, Fondssparplan schenken“ heißt eine ihrer Broschüren. Daniel Grosche erläutert: „Die haben wir im letzten November als Weihnachtsaktion eingesetzt. Die Menschen sollen etwas Vernünftiges schenken. Wir haben in diese Broschüre auch Beispiele reingenommen, die wir selbst erlebt haben. So hat die Tochter eines Kunden von Kindesbeinen an ein Fondsdepot bei uns, die Eltern ihres Freundes haben für ihn einen Bausparvertrag abgeschlossen. Bald werden beide 18. Das Fondsdepot der Tochter hat ein vielfach höheres Ergebnis – obwohl die Einzahlungen über die Jahre gleich waren.“

Der Anrufer vom Vormittag hat diese Broschüre auch bekommen. War für ihn eine Gedächtnisstütze. Ja, Paula soll jetzt ebenso wie ihre älteren Cousinen und Cousins ein eigenes Fondsdepot erhalten. Günther Grosche: „Wir haben das häufig, dass ein Fondsdepot generationenübergreifend eröffnet wird. Die Großeltern haben ihre Schäfchen im Trockenen und wollen für die Enkel etwas tun. Für uns ist das bei der Entwicklung unseres eigenen Geschäfts höchst interessant. Denn wenn Kinder ein Depot erhalten sollen, kommen immer auch die Eltern zu uns an den Tisch. Wie in diesem Fall. Wenn diese ‚Zwischengeneration‘ bisher noch nicht bei uns in der Betreuung ist, haben wir über diesen Weg immer einen guten Anknüpfungspunkt.“

Nicht immer ist beim Fondssparen für den Nachwuchs ein eigenes Depot auf den Namen des Kindes gewünscht. „Es gibt Kunden, die wollen lieber die Kontrolle selbst behalten und nicht mit 18 automatisch das

Verfügungsrecht dem Kind überlassen. Für diese können wir natürlich auch bestimmte Fonds im eigenen Portfolio für Kinder oder Enkel besparen lassen“, weiß Daniel Grosche zu berichten.

Ob eigenes Depot oder nicht: Sparpläne haben bei Grosches Beratungsansatz eine zentrale Funktion und werden inzwischen von Kunden auch regelmäßig nachgefragt. Entsprechend hat Günther Grosche das Entgeltmodell für die Finanzplanung Grosche gestaltet: „Provisionen spielen für uns keine Rolle. Wir arbeiten schon seit sehr langer Zeit nach dem Serviceentgeltmodell.

Die Kunden haben schließlich auch etwas davon, dass wir sie umfassend betreuen und regelmäßig informieren – etwa auch mit unserer Kundenzeitung. Und natürlich sind wir immer für sie da. Auch wenn mal Einmalbeiträge nachgeschossen werden sollen. Da freuen sich auch die Kunden jedes Mal. Denn es geht kein Ausgabeaufschlag ab.“

Was im loftigen Büro in der Hermann-Ritter-Straße in Bremen für Kunden intergenerativ geplant wird, spiegelt sich übrigens auch bei den Grosches selbst wider: Der Sohn, Daniel Grosche, ist Partner in der Finanzplanung Grosche und wird einmal die Geschäfte weiterführen. Gern mit den Kindern und Enkeln der Kunden, die Vater Günther schon seit 1994 vertrauen. Bei Grosches wird eben immer Zukunft mitgedacht.

Ach ja – wie die Geschichte mit dem Anruf ausging? Wie meistens. Paula hat seit März ihr eigenes Depot mit Fondssparplan. Und der glückliche Vater hat sich bei der Gelegenheit auch für ein langfristiges Fondsinvestment entschieden.



Hier wird  
intergenerativ  
geplant

## FFB – der leistungsstarke Partner

Die FFB unterstützt als Fondsdepotbank alle Geschäfts- und Entgeltmodelle der professionellen Fondsberatung. In diesem Beitrag im Fokus:

### Sparpläne.

Alle Sparpläne, auch Splitsparpläne für mehrere Fonds, lassen sich komplett online einrichten.



QR-Code  
fehlt noch!

FFB Fondsdepot und FFB FondsdepotPlus bieten Anlegern Zugang zu Fonds und ETFs von mehr als 220 Fondsgesellschaften.



QR-Code  
fehlt noch!

FFB Fondsdepot Junior derzeit extragünstig: Bei Eröffnung bis 31.12.2022 fallen bis zum Ende des Jahres, in dem das Kind volljährig wird, keine Depot- und Transaktionskosten für Fonds an.



QR-Code  
fehlt noch!