

# „Unsere Kunden wissen, dass wir ehrlich und aufrichtig mit ihnen umgehen“

Auf mehr als 30 Jahre Geschäftstätigkeit kann die Ernst Haible GmbH mit Sitz in Blaustein-Weidach zurückblicken. Und damit der Großteil ihrer Klientel. Denn viele der Kunden nehmen beinahe von Gründungsanfang an Finanzberatung und Immobilien-Serviceleistungen des Unternehmens in Anspruch. Eine Treue, die sich buchstäblich „auszahlt“.

Die derzeitige Finanzkrise mit all ihren Auswirkungen kann Ernst Haible nicht erschüttern. Nein, sie ist für den Finanzberater und das Vermögen seiner Kunden keine Gefahr. „Natürlich konnten und können wir den Markt nicht vorhersehen, doch die althergebrachte Erkenntnis erweist sich immer wieder als richtig: Je breiter eine Anlage gestreut ist, desto sicherer ist sie. Streuen, streuen, streuen – nur das funktioniert und das ist auch die Maxime, nach der wir handeln“, sagt der Finanzberater. Das klingt nach Bodenhaftung und das ist es auch. Ernst Haible verfolgt für seine Kunden eine ausgewogene Anlagestrategie, die sich der Autor von Bestsellern wie „Ratgeber Geld“, „Ratgeber Bank“ oder „Geld aktuell“ in drei Jahrzehnten erarbeitet hat.

Nach profunder Erfahrung als angestellter Vertriebsleiter machte sich Ernst Haible 1978 zunächst als Immobilienverkäufer selbstständig. Danach folgte eine Ausbildung zum selbstständigen Finanzberater. „Die ersten zehn Jahre meines Unternehmens waren geprägt vom klassischen Versicherungsgeschäft – von der persönlichen Absicherung bis hin zur Altersvorsorge. Im zweiten Jahrzehnt spielten Immobilien eine Hauptrolle“, führt Ernst Haible aus. So waren Immobilien für Kapitalanleger mit einem „Rundum-Sorglos-Paket“ der Schwerpunkt. Auch als Bauträger war Ernst Haible über viele Jahre erfolgreich tätig. „In den vergangenen zehn Jahren kamen Kapitalanlagen jeglicher Art hinzu. Dabei spielten ‚Sachwerte‘ eine große Rolle. Denn nur der Sachwert ist ein ‚sicherer‘ Wert gegenüber Inflation und Geldentwertung. Unsere Produktpalette ist aus der Erfahrung gewachsen; unsere

Rundum-Betreuung über die Jahre erarbeitet“.

„Uns“ ist für den Finanzberater übrigens keine Worthülse. Hinter ihm steht ein kleines, tatkräftiges Team, das im Bedarfsfall auf Spezialisten zurückgreift. Ernst Haibles Ehefrau und Mitgesellschafterin Sabine Haible ist für den Immobilienbereich zuständig: In ihr Metier fällt die Bewertung der Immobilien, das Erstellen von Exposés, Werbung, Besichtigungen und der Verkauf. Außerdem wird von ihr die Mietverwaltung der Kapitalanlagen-Immobilien und die Vermietung von Neu- und Gebrauchtimmobiliën erledigt. Elfriede Neidlinger ist die freundliche Stimme am Telefon. Sie organisiert seit vielen Jahren das Büro und arbeitet schwerpunktmäßig im Versicherungsbereich. Sie ist für die Antragsbearbeitung zuständig, erstellt Angebote und erledigt die gesamte Korrespondenz.

Den jüngsten Zuwachs stellt der Versicherungsfachmann Martin Messer dar, der bei den Kunden den Versicherungs-Check-up durchführt und dafür sorgt, dass sie nur die wirklich notwendigen und preisadäquaten Policen besitzen. Zudem ist Martin Messer Experte für die Altersvorsorge. „Wir sind kein Strukturvertrieb und wollen das auch nicht werden“, betont Ernst Haible. „Wir legen Wert auf persönliche Betreuung und nicht auf das Massengeschäft. Nur dadurch können wir die Qualität und das persönliche Eingehen auf jeden Kunden gewährleisten.“

Der persönliche Zugang zu jedem der Kunden, die querbeet im privaten, freiberuflichen oder mittelständischen Bereich anzutreffen sind, ist wichtigster Bestandteil des Erfolgsrezepts der Ernst Haible

GmbH. „Unsere Kunden wissen, dass wir ehrlich und aufrichtig mit ihnen umgehen und als anbieterunabhängige und branchenneutrale Berater für ihre Interessen und nicht für die Provision aktiv sind“, sagt Ernst Haible. Dieses Wissen resultiert allein schon aus dem „Versorgungspaket made by Haible“. Die Ernst Haible GmbH bezieht nämlich nicht nur einen Teil, sondern die gesamte Lebenssituation der Kunden bei der individuellen Konzepterarbeitung ein. Am Anfang steht der Finanz-Check-up. „Wir prüfen bestehende Verträge auf Sinnhaftigkeit und auf das Preis-/Leistungsverhältnis. Gerade im Versicherungsbereich wuchern viele unnötige oder überbeuerte ‚Pflänzchen‘ erläutert Ernst Haible. Wichtige Absicherungen dagegen wie zum Beispiel die Berufsunfähigkeitsrente fehlen oftmals.“

Ist der Kunde auf den Stand der Dinge gebracht, wird analysiert, wo sein Ziel liegt und wie dieses Ziel optimal zu erreichen ist. Dazu wird eine individuelle Finanzplanung erstellt. Diese beinhaltet als erstes eine Grundsatzberatung, die beispielsweise einen Überblick über Risikoklassen, Renditen, Steuern und die Verfügbarkeit von Anlagen gibt. Danach wendet sich die Aufmerksamkeit der Zukunft zu: Wo soll's hingehen, was ist geplant und wie kann das Alter unbeschwert genossen werden? „Die Altersvorsorge wird als zentrales Thema immer wichtiger. Die staatliche Rente reicht nicht aus, private Vorsorge ist einfach Pflicht. Und da gibt es natürlich auch mannigfaltige (Kombinations-) Möglichkeiten. Von der betrieblichen Altersvorsorge, über Rentenversicherungen, Renten- oder Aktienfonds über Beteiligungen oder Immobilien. Vie-



Martin Messer, Sabine Haible und Elfriede Neidlinger (nicht im Bild) bilden das tatkräftige Team um Ernst Haible (r.).

len ist gar nicht bewusst, dass sie bei ihrer späteren Absicherung auch an den Inflationsausgleich denken müssen. Wie viel ist meine Rente in 20 Jahren noch Wert? Wie schmälert die Inflation meine Rente während der Rentenbezugszeit? Was für wen am besten ist, hängt allerdings von vielen individuellen Faktoren ab und von denen machen wir wiederum unsere jeweiligen Lösungsvorschläge abhängig“, betont der Finanzberater. Bei den Vorschlägen allein, ausgewählt aus der ganzen Bandbreite des Marktes, belässt es die Ernst Haible GmbH natürlich nicht. Ob Versicherungen, Kapitalanlagen, Immobilien, Finanzierungen oder Altersvorsorge: Die Umsetzung übernimmt die Firma für ihren Kunden und begleitet ihn kontinuierlich bei der Realisierung seiner Ziele. „Natürlich gehen wir bei alledem auf die Ideen und Vorstellungen unseres Kunden ein. Wir stellen außerdem sicher, dass er jeden Vertrag und jede Anlage auch versteht, die er abschließt. Ist ein Anlagekonzept nicht klar verständlich, sollte man die Finger davon lassen. Wir sprechen klare Empfehlungen aus und haben auch schon häufig von Produkten abgeraten, wie zum Beispiel von Bauherren-Modellen im Osten oder ‚fremdfinanzierten Renten‘, die aus unserer Erfahrung heraus nicht seriös sein konnten.“

Erfahrung ist das eine, beständige Fortbildung das andere für denjenigen, der Geldanlagen fundiert und objektiv einschätzen will. So recherchiert Ernst Haible in all den ihm zur Verfügung stehenden Medien, begibt sich im Schnitt einmal pro Woche auf Schulungen und hat eine Reihe von Spezialausbildungen, beispielsweise für die Baufinanzierung, absolviert. „Know-how, Bandbreite des eigenen Angebotes und nicht zuletzt die individuelle, aufrichtige Betreuung jedes Einzelnen sind der Grund, warum 95 Prozent unserer Kunden auf Empfehlung zu uns kamen und von denen wir die meisten schon über Jahrzehnte betreuen“, freut sich Ernst Haible. ■

## KONTAKT

Ernst Haible GmbH – Finanzberatung & Immobilien  
Flurweg 15, 89134 Blaustein-Weidach  
Tel. 0 73 04/20 20, Fax 0 73 04/20 44  
info@haible-gmbh.de, www.haible-gmbh.de

Es ist oft produktiver, einen Tag lang über sein Geld nachzudenken, als einen ganzen Monat für Geld zu arbeiten.

Heinz Brestel (\*1922), deutscher Finanzpublizist



Mehr über uns und unsere mittlerweile 30-jährige Erfahrung erfahren Sie unter [www.haible-gmbh.de](http://www.haible-gmbh.de) oder direkt bei uns in einem unverbindlichen Beratungsgespräch.

**ERNST HAIBLE GMBH**  
FINANZBERATUNG · IMMOBILIEN  
Flurweg 15 · 89134 Blaustein-Weidach · Telefon 0 73 04-20 20