

## INTERVIEW MIT DEM FINANZEXPERTEN DETLEF LÜDER:



**Herr Lüder, Glückwunsch! „Bild.de“ und „Whofinance.de“ zeichneten Sie vor einigen Monaten als besten Finanzberater Deutschlands aus. Verraten Sie uns Ihr Erfolgsgeheimnis?**

Mein großes Geheimnis ist eigentlich ein kleines. Ich möchte für meine Kunden Spitzenleistungen erbringen. Das gilt für mich, wie auch für mein Team – sei es im Service oder in der fachlichen Betreuung.

Wir kennen uns in allen finanziellen Belangen bestens aus, so dass wir private Haushalte optimal beraten können. Unseren Kunden sagen wir konkret, was für sie Sinn macht und was sie besser lassen sollten. Wir interessieren uns für den Menschen: ein intensives „Kennenlernen“ ist uns ganz besonders wichtig. Die jahrelangen Kundenbeziehungen geben uns dabei recht.

**Seit wann besteht Ihr Unternehmen und wie würden Sie Ihre Firmenphilosophie bezeichnen?**

Mein Unternehmen besteht seit 1983. Seit 1995 bin ich als freier, unabhängiger Finanzspezialist für meine Kunden da. Zu den Beratungsbereichen gehören Risikomanagement, Versicherungssparen, Aktien- und Rentenfondsdepots, vorbörsliche Aktien, Venture-Capital Beteiligungen, Altersvorsorge, Wohneigentum, Investment-Immobilie und Baufinanzierung.

In unserer Firmen-Philosophie steht der Mensch stets an erster Stelle. Wir stellen uns immer zuerst die Frage, was für unseren Mandanten konzeptionell und inhaltlich wirklich Sinn macht. Darauf hin suchen wir nach den besten Lösungen und Offerten. Und diese bieten wir dann an.

**Sie sind nicht nur als Finanzcoach tätig, sondern auch im Immobilienbereich aktiv und beschäftigen sich in erster Linie mit denkmalgeschützten Gebäuden. Welchen Reiz haben für Sie gerade diese Gebäude?**

Denkmalgeschützte Gebäude sind Unikate. Die Architektur und Historie schaffen eine ganz besondere Atmosphäre. Solche Juwelen stehen für Individualität statt Gleichförmigkeit. Für mich als Kaufmann

haben denkmalgeschützte Gebäude gleich zwei Arten von finanziellen Reizen. Da ist zum einen der enorme Steuervorteil und zum anderen die Lage, die ein enormes Potential hat und Wertsteigerungen versprechen kann.

**Wohnen Sie selbst auch in einem denkmalgeschützten Gebäude?**

Wir haben uns aus privaten Gründen im Osten der Stadt angesiedelt, wo es leider kein Baudenkmalangebot gibt. Deshalb leben und arbeiten wir in außergewöhnlichen Räumlichkeiten, die im Neubau mit drei Lebensebenen und Wintergärten erstellt wurden.

Als Investment besitzen wir mehrere Immobilien in denkmalgeschützten Gebäuden. Unter anderem in einer ehemaligen Spinnerei in den neuen Bundesländern, wie auch hier vor Ort als Loftwohnung im revitalisierten Gewerbe.

**Wie wichtig sind Immobilien als Anlagemöglichkeit, Ihrer Meinung nach, heutzutage?**

Mit einer Immobilie kann man „clever“ Wohneigentum realisieren, wenn es beruflich und familiär Sinn macht. Es spricht vieles für eine Immobilienanlage, denn die Bankzinsen werden durch die Mieteinnahmen bezahlt und die Steuervorteile bedeuten „Netto“ mehr Geld, das zur Tilgung eingesetzt wird. So können aus sich selbst heraus bis zu 50 % der Immobilie im Verlauf von 12 Jahren getilgt werden.

Die Immobilie ist als Teil der Altersversorgung sehr wichtig. Jeder Monat Miete bedeutet einen Monat Rente und durch Mietsteigerungen entsteht eine höhere Rente. Eine Umverteilung des Geldes ist in vielen Fällen sinnvoll: Weg von Renten- und Aktienfonds – hin zu Wohneigentum/Investment-Immobilien.

**Herr Lüder, wie sieht Ihre Zielgruppe aus? Wer wendet sich in erster Linie an Sie?**

Unsere Kunden sind Menschen, die in ihre berufliche Karriere starten sowie Familien, die sich durch Heirat oder Familienzuwachs in einem Veränderungszustand befinden. Das sind in erster Linie Haushalte mit Einkommen, die zum Thema Einkommenssteuer, Aufbau der Altersvorsorge mit privater und betrieblicher Rente, Riester-Rente, Basis-Versorgung und Berufsunfähigkeit handeln wollen. Auch Selbstständige, Manager oder Haushalte mit dem Sprung zum Ruhestand wenden sich an uns und können individuell bedient werden.

**Herr Lüder, Sie üben Ihren Beruf mit Leib und Seele aus. Welche Aspekte Ihres Berufs lieben Sie ganz besonders?**

Ich freue mich immer, neue Menschen, Haushalte und Familien kennen zu lernen. Es interessiert mich, wo und wie sie familiär, beruflich und finanziell stehen; welche Wünsche, Vorstellungen und Ziele vorhanden sind, um sie dann zu begleiten. Mein Ziel ist es, vor Schaden zu schützen, Vorhandenes zu optimieren, Fehlendes zu ergänzen und immer konzeptionell sinnvoll und inhaltlich „bestens“ zu agieren. Das Lächeln und die Freude meiner Kunden sind für mich das „A und O“.

**Herr Lüder, vielen Dank für das Gespräch!**