

Finanzdienstleister für private Kunden

Sineus: Seit zehn Jahren in Melle

Von Simone Grawe

MELLE. Seit mittlerweile zehn Jahren hat das Unternehmen Sineus Financial Services GmbH seinen Sitz in Melle. Dabei verfolgt der Dienstleister die Idee, private Kunden beim Management der privaten Finanzen zu unterstützen.

„Neues Banking“ lautet der Leitgedanke, nach dem das in der Mühlenstraße ansässige Finanzunternehmen agiert. So betreut das sechsköpfige Sineus-Team aktuell ein Depot-Volumen von rund 40 Millionen Euro.

Dazu kommen alle anderen Vermögenswert bei anderen Instituten, denen Sineus im Rahmen des Controllings „auf die Finger schaut“.

Eine veröffentlichte Studie der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg von Dezember 2015, die von der Bundesregierung beauftragt wurde, besagt, dass Bankenberatung oft das Interesse der Kunden

verfehle. So ergab die Analyse, dass 95 Prozent der Angebote nicht im besten Interesse der Kunden gewesen sind. Als Grund nannten davon 87 Prozent, dass sie zu teuer waren. An diesem Punkt setzt Sineus an: Das Team berät beim Management der privaten Finanzen, ohne die Interessenkonflikte der in Deutschland üblichen Beratung, die von Provisionen geprägt ist.

Sineus hat eine sogenannte „kleine Banklizenz“. Das Unternehmen unterliegt somit als Finanzdienstleistungsinstitut der Kontrolle der Bundesbank und der Bafin, ebenso wie alle Sparkassen und Banken.

Es gibt aber einen zentralen Unterschied: Seit Inkrafttreten des Gesetzes zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente am 1. August 2014 haben sich von insgesamt 2459 bei der Bafin zugelassenen Instituten gerade

einmal 18 Unternehmen den erhöhten Anforderungen des neuen Gesetzes unterworfen. Im Großraum Osnabrück und Ostwestfalen ist nach Aussage von Geschäftsführer Uwe Siebert nur Sineus als „Honorar-Anlageberater“ registriert und „schafft dadurch die Basis für eine glaubwürdige Beratung, wie sie in den Bereichen Steuern und Recht jahrzehntelang etabliert ist“, betont der Geschäftsführer.

„Beim Arzt ist es mir lieber, dass er sein ärztliches Honorar in Rechnung stellt, anstatt von der Pharmaindustrie für verordnete Medikamente bezahlt wird“, zieht Uwe Siebert einen Vergleich. „In einer Zeit, in der Zinsen geringer sind als die Kosten von Fonds oder Verwaltungen, können wir Finanzinstrumente und Anbieter empfehlen, die kein Agio und geringste laufende Kosten haben“, ergänzt Geschäftsführer Sascha Beckmann.

Die Honorar-Anlageberatung allein ist jedoch nur die Basis, erklären die beiden Geschäftsführer. Das Stichwort heißt: Vermögenscontrolling. Wie in einem Unternehmen ist die Planung einer Kapitalanlage nur der erste Schritt, der selten ohne Anpassungen zum Ziel führt. Erst ein permanenter Soll-Ist-Abgleich, die laufende Erarbeitung von Optimierungen und die Umsetzung sichern den Erfolg.

Sineus integriert aktuell für etwa 20 Familien sämtliche Vermögenswerte und Darlehen aus den Bereichen Beteiligungen, Immobilien, Versicherungen, Konten und Depots sowie sonstiges Vermögen wie zum Beispiel Schmuck, unabhängig, wo sie verwaltet werden. Diese auf Dauer ausgerichtete Dienstleistung richtet sich an Kunden, denen für so ein professionelles Management einfach die Zeit fehlt. „Mit der Kombination aus Hono-



Beratung auf Augenhöhe: Uwe Siebert (links) und Sascha Beckmann stehen als Geschäftsführer an der Spitze des Finanzdienstleisters Sineus.

Foto: Simone Grawe

rar-Anlageberatung und selbst finanziert“, unterstreicht Uwe Siebert.



Weitere Beiträge aus Melle unter: www.noz.de/melle