



MARIANNE KIRCHHOFER

GESCHÄFTSLEITUNGS-
MITGLIED,
VERWALTUNGSRATS-
PRÄSIDENTIN UND
PARTNER

Neben Transparenz und Professionalität zeichnet sich die Asset Management Partners AG (AMP) für Marianne Kirchhofer vor allem durch ihre Ehrlichkeit gegenüber den Kunden aus. Ihre bodenständige, offene Art im Gespräch passt zu dieser Grundhaltung.

Marianne Kirchhofer, was ist das Besondere an der AMP?

Wir verkaufen nicht einfach Anlageprodukte, sondern bieten echte Beratung. Es geht uns also wirklich darum, dem Kunden die bestmögliche Lösung zu bieten. Wir identifizieren uns voll mit Ihm, sind ganz nah dran. Unsere Kundschaft ist unser Kapital. Schliesslich verdienen wir unser Geld ausschliesslich mit Gebühren und haben keinerlei andere Einnahmequellen. Unser Gebührenmodell gewährleistet volle Transparenz.

Transparenz hat auch mit Ehrlichkeit zu tun. Worin zeigt sich diese?

Wir sind offen, was die Anlagerisiken angeht. Wir wollen, dass der Kunde genau versteht, welche Risiken er eingeht. Darum sprechen wir mit ihm in seiner Sprache. Das gehört zu unserem partnerschaftlichen Verständnis von Kundenbetreuung. Ehrlichkeit bedeutet für uns auch, nur Aufträge anzunehmen, hinter

denen wir zu hundert Prozent stehen können und für die wir über das nötige Know-how verfügen. Wir haben auch schon einen Kunden aus dem fernen Ausland abgelehnt, da uns schlicht die Möglichkeit fehlte, diesen wirklich gut zu beraten.

AMP stellt also hohe Ansprüche an sich selber.

Worin zeichnen sich Ihre Mitarbeitenden aus?

Alle unsere Mitarbeitenden identifizieren sich voll und

ganz mit dem Unternehmen, egal ob sie in der Beratung oder in der Administration tätig sind. Wir arbeiten alle im selben Raum, hier vereinen sich unsere Kompetenzen. Wir sehen uns als ein Team, das menschlich perfekt zusammenpassen muss. Unsere Leute denken aktiv mit, sind enorm flexibel. Und sie denken unternehmerisch. Das verbindet uns mit vielen unserer Kunden.

«WIR SPRECHEN
DIE SPRACHE
UNSERER KUNDEN.»



Wo sehen Sie AMP in zehn Jahren?

Ich denke, wir können durchaus auf die doppelte Grösse anwachsen. Sehe uns aber auch in Zukunft in erster Linie in der Deutschschweiz aktiv und hauptsächlich innerhalb unserer aktuellen Geschäftsfelder. Erweiterungspotenzial besteht im Bereich Immobilienbetreuung.

«WIR HABEN EIN
PARTNERSCHAFTLICHES
VERSTÄNDNIS VON
KUNDENBETREUUNG.»

Sie arbeiten viel und sehr engagiert.

Woher nehmen Sie die Energie dazu?

Einerseits aus der Liebe zu meinem Beruf, den ich gar als meine Berufung sehe. Ausgleich finde ich in der gemeinsamen Zeit mit meinem Mann und der Familie, in der Natur und beim Sport, aktiv und passiv. Den EVZ und den FCL verfolge ich mit grossem Interesse, aber auch die Leichtathletik.

Haben Sie ein Lebensmotto?

Das Sprichwort «Jede Medaille hat zwei Seiten.» finde ich sehr treffend. Erfolg und Misserfolg liegen oft nahe beieinander. Ohne Trauer gibt es keine Freude. Und oft steckt hinter einer glänzenden Oberfläche etwas ganz anderes. Ich habe viele Leute gesehen, die trotz viel Geld und sichtbarem Reichtum leider verbittert und unglücklich sind.

Und was würden Sie machen, wenn Sie nicht Ihrer Berufung gefolgt wären?

Vielleicht wäre ich Wirtschaftslehrerin am Gymnasium. Zum Glück aber kann ich meine psychologische und pädagogische Ader auch in der Kundenberatung anwenden.