

IS & R GMBH

IS & R GmbH Investment Strategy & Research, Mittelstraße 10, 49593 Bersenbrück, Tobias Kunkel, Geschäftsführer, Tel: 05439/809138-0, E-Mail: info@i-s-r.de, www.i-s-r.de

Qualifikation und Werdegang

Der Bankkaufmann und geprüfte Bankfachwirt Tobias Kunkel arbeitete nach Abschluss seiner Berufsausbildung 1996 ein Jahr bei der Dresdner Bank. Im Anschluss war er über zwölf Jahre bei einem Münchner Vermögensverwalter tätig. 2011 erfolgte die Gründung seines Unternehmens Investment Strategy & Research (IS & R GmbH).

Schwerpunkte

Kunkel fokussiert sich in der Investmentberatung und Finanzplanung auf vermögende Privatkunden, Selbstständige und Mittelständler. Für die Anlageentscheidung bezieht der Berater kostenpflichtiges externes Research, erstellt aber auch eigenes Research und eigene Handelssystematiken. Zu dem berücksichtigten externen Know-how zählen u.a. Veröffentlichungen von Robert Rethfeld (Wellenreiter Invest), „Gloom Boom & Doom Reports“ von Dr. Marc Faber sowie „HS Dent Forecast“ von Harry S. Dent. Einen Einblick in eigenes Research und Handelssystematiken gibt Kunkel auf seiner Website unter dem Stichpunkt „Welt-Trend-Indikator“ sowie in seinen Reports. Bei der Umsetzung der Anlagestrategien kommen Investmentfonds und Edelmetalle zum Einsatz.

Lösungen

Die Kundenportfolios werden individuell zusammengestellt. Eine Besonderheit in den von Kunkel betreuten Depots ist die Fondszahl. Im Schnitt befinden sich um die 15 bis 20 verschiedene Investment-

fonds in jedem Depot, auch in kleinen Kundenportfolios. Bei sehr großem Volumen sind es sogar über 30 Positionen. Der Grund dafür: Er investiert in verschiedene Assetklassen (Aktien, Geldmarkt, Renten, VV-Fonds, Rohstoffe, Immobilien) und innerhalb jeder Assetklasse meist auch noch in verschiedene Segmente (zum Beispiel bei Renten in Euro-Bonds, High Yield, Fremdwährungen, Emerging-Market-Bonds). Darüber hinaus werden hoch spezialisierte Fonds (mit Schwerpunkten wie Optionen, Sentiment oder Volatilität) beigemischt. Kunkel setzt auf ein individualisiertes Reporting für seine Kunden, das sich nach deren Wünschen richtet, bis hin zur iPhone-App, mit der der Kunde Einsicht in all seine Depots nehmen kann. Bei den Honorarmodellen zeigt sich der Berater flexibel: „Alles wird individuell vereinbart. Ich biete so gut wie alle am Markt verfügbaren Honorararten an. Ob ein Kunde lieber eine Rundum-Beratung mit laufendem Honorar prozentual vom Vermögen bezahlt, eine ‚Einmalberatung‘ gegen Rechnung haben will, lieber Agios und Transaktionskosten bezahlt oder ob er die beratungsfreie Orderausführung zu preiswerten Konditionen bei verschiedensten Banken und Fondsplattformen haben will – ich kann alles anbieten und EDV-technisch darstellen.“

