

ärztliches Journal

reise & medizin

ärztliches Journal | reise & medizin | 08-2006



Großbritannien | Kreuzfahrten | Polen

Auf Schriftsteller-Pfaden
durch Cornwall

See-Erlebnis Kreuzfahrt

Krakau – Polens Perle
an der Weichsel

WIRKLICH GUT BERATEN?

TRAU, SCHAU, WEM! Absicherung, Vermögensaufbau, Altersvorsorge – gut, wenn man da einen zuverlässigen Profi zur Seite hat. Zurzeit gibt es in Deutschland etwa 90.000 freie Finanzdienstleister mit ungefähr 470.000 Beschäftigten, so das Ergebnis einer Studie der BBE-Unternehmensberatung aus dem Jahr 2003. Ungefähr ein Siebtel des jährlichen Geldanlagegeschäfts der privaten Haushalte wird über freie Finanzdienstleister getätigt. Deren Vorteil gegenüber Banken, Versicherungen oder anderen Finanzgruppen: Sie müssen nicht Finanzprodukte von einem einzelnen Anbieter vermitteln, sondern können aus einer großen Produktvielfalt die besten Anlageprodukte ausfiltern. Die meisten freien Finanzberater schreiben sich auf die Fahne, unabhängig zu beraten. Doch das Gros verdient nunmal an den Provisionen für vermittelte Verträge. »Da liegt einfach immer die Vermutung nahe, dass der Berater besonders gerne Anlageprodukte empfiehlt, die ihm eine hohe Provision bescheren«, benennt Eberhard Schwab vom Ring freier Wirtschaftsberater das Dilemma seiner Branche. Er verrät, woran Kunden einen seriösen und wirklich unabhängigen Finanzberater erkennen können.

Ausbildung und Praxis Wer darf sich überhaupt Finanzberater nennen? »Mögen die Visitenkarte und der darauf genannte Titel noch so eindrucksvoll sein, davon sollten sich Kunden nicht blenden lassen«, warnt der Experte. Die meisten Bezeichnungen sind nicht geschützt. Der Kunde muss sich auf seinen persönlichen Eindruck verlassen. Er sollte aber in jedem Fall fragen, welchen fachlichen Background der Berater hat. »Wir z.B. bilden unsere Berater drei Jahre lang intensiv aus und zwar auf Vollberufsbasis, am Ende steht der öffentlich rechtliche Abschluss als Fachberater für Finanzdienstleistung (IHK) oder als Fachwirt für

Finanzberatung IHK/FH.« Genauso wichtig ist die Praxis, »wer nur als Feierabendberater in seinem Bekanntenkreis unterwegs ist, hat schwerlich den kompletten Überblick«, so die Warnung. Ruhig auch nach Referenzen fragen. Ein unabhängiger Berater sollte auch Zugang zum kompletten Markt haben, wer z.B. einem Strukturvertrieb angehört, wird immer bemüht sein, bestimmte Produkte anzupreisen, weil er dann selbst in der Provisionsstaffel schneller nach oben kommt.

Analyse und Beratung Ein Vermögensmanager sollte immer eine umfassende und langfristig ori-

der Kunde seine Zukunft vor? Wie viel Liquidität benötigt er? Welche Zielrendite peilt er an? Zu welchem Risiko ist der Kunde für eine höhere Rendite bereit? Nach einer umfassenden Analyse der aktuellen wirtschaftlichen Situation werden die Produkte und Leistungen der Anbieter auf dem Markt verglichen. »Dabei ist es günstig, wenn der Berater auf ein Netzwerk zurückgreifen kann. Denn als One-Man-Show ist die Beobachtung der aktuellen Finanzmärkte heute kaum zu bewerkstelligen«, weist Eberhard Schwab auf Berufsrealitäten hin. Am Ende sollte ein maßge-

UNSERE EXPERTEN

Der **Ring Freier Wirtschaftsberater (RfW)** ist Mitglied im Bundesverband unabhängiger Vermögensplaner. Seit elf Jahren erfolgreich im deutschen Markt, betreuen die IHK-zertifizierten Berater des RfW ca. 20.000 Kunden und sind spezialisiert auf Selbstständige und Freiberufler.

Der Experte zum Thema Finanz- und Vermögensberatung:
Eberhard Schwab, Dipl. Vermögensmanager (DIA)
Vorstand RfW AG (www.rfw.de)



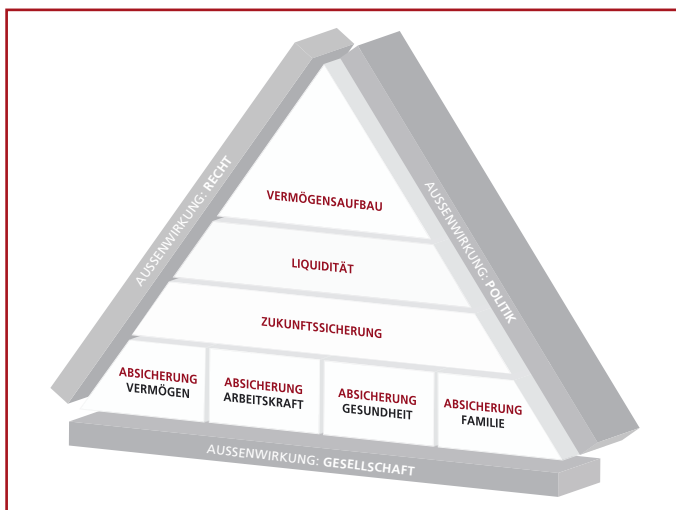
enterte Anlageberatung durchführen. Arbeitet er seriös, bietet er in der Regel ein kostenloses Informationsgespräch an. Vor dem eigentlichen Auftrag wird die zu erbringende Leistung schriftlich festgelegt. »Generell ist ein Makler immer nur dem Kunden gegenüber verpflichtet, d.h. er muss frei sein von anderen Verbindlichkeiten. Deshalb kann für eine intensive Beratung auch durchaus ein Honorar anfallen«, erklärt Eberhard Schwab. Im Schnitt dauert eine Finanzplanung zwischen zehn und 20 Stunden. Alle Fakten zur finanziellen Situation werden gesammelt, der Planer wertet die Daten aus. Im Gespräch wird analysiert, was dem Kunden wichtig ist. Ist die Familie optimal abgesichert? Wie stellt sich

schneidertes Anlage- und Absicherungskonzept stehen, auf die Ziele und Wünsche des Kunden abgestimmt. Der Kunde erhält schriftlich, welche finanziellen Möglichkeiten er hat. Er kann die Ratschläge umsetzen, muss es aber nicht.

Verkauf und Verträge Bei der Auswahl der benötigten Produkte nutzt ein wirklich unabhängiger Finanzberater alle Optionen des Marktes. Vorsicht ist geboten, wenn der Finanzdienstleister allzu viele vermeintliche Versorgungslücken entdeckt hat, jeder neu abgeschlossene Vertrag sollte gründlich überprüft werden, ob er genau das beinhaltet, was der Kunde will. »Eine wichtige Grundregel bei der Finanzplanung lautet auch: Depot- und Managementgebühren und Ausgabeaufschläge möglichst minimieren«, sagt Eberhard Schwab. »Denn die schöpfen eine Menge von der zu erwartenden Rendite ab.« Der Berater sollte auf die Risiken einer Anlage hinweisen und mehrere Tage Bedenkzeit einräumen. Kosten, Rendite und Laufzeit immer schriftlich fixieren. Verträge und Zahlungen am besten nicht über einen Vermittler laufen lassen, sondern direkt über die entsprechende Versicherung oder Kapitalanlagegesellschaft, denn die unterliegen der strengen Kontrolle der Bundesaufsichtsbehörden. »Eine wirklich gute Beratung zeigt sich an einer dauerhaften Betreuung«, betont der RfW-Vorstand eine der obersten Grundregeln seines Unternehmens. Nur so kann der Kunde das sichere Gefühl haben, dass sein Geld in guten Händen ist.

Gudrun Rentsch

AUFBAU EINER SOLIDEN FINANZBERATUNG



Am besten wird eine Beratung wie diese Pyramide aufgebaut; also von unten nach oben, ein Baustein nach dem anderen. Wird nur ein einzelner Baustein losgelöst verändert, kann dies das komplette System zum Kippen bringen. Unabdingbar ist auch, dass der Berater immer auf dem aktuellen Stand ist über alles, was auf die Finanzen seines Kunden Einfluss haben könnte. Deshalb sollte man sich mindestens einmal im Jahr zusammensetzen, um zu überprüfen, ob die Strategie noch stimmt.

Weitere Infos unter
Tel. 08152/9983-0 oder www.rfw.de