

EINE GUTE BERATUNG...



AUF BERATUNGSGESPRÄCHE GUT VORBEREITEN

Die Finanzkrise hat die meisten Menschen verunsichert. Bei der Vielzahl der Finanzprodukte können Verbraucher schon mal den Überblick verlieren und nicht alle Details kennen, somit fällt es immer schwerer die richtige Auswahl zu treffen. Wir zeigen Ihnen worauf Sie unbedingt achten sollten, wenn Sie einen unabhängigen Berater in Finanz- und Versicherungsangelegenheiten suchen. Ein etabliertes Beratungsunternehmen wird es Ihnen danken, wenn Sie gut vorbereitet sind und die richtigen Fragen stellen.

WAS BEDEUTET UNABHÄNGIGKEIT?

Ein Großteil der Finanz- und Versicherungsvermittler in Deutschland sind im Auftrag von abhängigen Produktgebern „unterwegs“: Der Bankberater verkauft den Fonds seines Instituts genauso wie der Versicherungsvertreter die Policen seiner Versicherungsgesellschaft. Fragen Sie auf jeden Fall nach, ob der Berater oder die Beraterfirma in allen Entscheidungen frei sind und ob die

Firma inhabergeführt ist. Wenn eine fremde Beteiligung an der Beraterfirma besteht, könnte dies auf gewisse Abhängigkeiten des Beraters hinweisen. Fragen Sie nach der Qualifikation des Beraters und lassen Sie sich die Vermittlererstinformation aushändigen. Hieraus können Sie genau diese Informationen ersehen. Fragen Sie auch nach, welche Produktgeber der Berater im Sortiment anbietet.

WELCHE KOSTEN ENTSTEHEN?

Ein bekanntes Sprichwort lautet: „Was nix kostet, ist nichts wert!“. Leider ist es im Bereich der Finanzdienstleistungen häufig der Fall, dass teure Produkte nicht die nötige Qualität aufweisen, um die Kosten zu rechtfertigen. Deshalb ist es wichtig, beim Beratungsgespräch die Kosten zu hinterfragen. Sie bezahlen diese nämlich mit einem höheren Beitrag oder mit einer schmäleren Rendite. Allerdings dürfen höhere Kosten auch nicht überbewertet werden, wenn die Qualität nachweislich besser ist, wie es das Sprichwort ausdrückt.



WIE SOLLTE EIN VERNÜNFTIGES KONZEPT AUSSEHEN?

Sie als Kunde können eine professionelle Beratung anhand der Vorgehensweise des Beraters erkennen. Ein guter Berater zeichnet sich dadurch aus, dass er Sie nicht dazu drängt voreilig zu handeln, sondern Ihren Ist-Zustand betrachtet und mittels einer Checkliste alle relevanten Daten erfragt. Zu jedem guten Erstgespräch gehört eine Bedarfsanalyse: Sie müssen im Vordergrund stehen und alle Ziele und Wünsche in Ruhe

vortragen dürfen. Werden Ihre Anliegen ernst genommen, kann eine Nachhaltigkeit angenommen werden, denn wer diesen Aufwand betreibt ist an einer langfristigen Zusammenarbeit interessiert! Bei dem nachfolgenden Zweitermin können Sie nochmals überprüfen, ob in den Beratungsempfehlungen Ihre Ziele und Wünsche berücksichtigt worden sind. Wichtig sind auch die Begründungen des Beraters, warum er Ihnen diverse Produkte anbietet. Diese sollten schriftlich verfasst und protokolliert werden.



WORAUF MÜSSEN ANLEGER ACHTEN?

Grundsätzlich ist es wichtig, eine gemeinsame Anlagestrategie mit dem Berater zu entwickeln. Dabei müssen vom ersten Tag an gültige Spielregeln festgelegt werden. Die Faktoren

- Zeit
- Anlagehorizont
- Budget
- Rendite
- Chancen/Risikoverhältnis
- Verfügbarkeit

sind hierbei immer zu berücksichtigen. Allerdings reicht es nicht aus, nur qualitativ hochwertige Geldanlagen zu empfehlen und auf die oben genannten Faktoren zu achten.

Zu einer guten Strategie gehören im Idealfall auch eine Betrachtung der Bereiche Darlehen und Absicherungsmanagement. Zudem sollte definitiv geklärt werden, welche Rolle Ihr Berater haben soll: Berät er Sie nur in Einzelfragen oder übernimmt er für einen längeren Zeitraum Ihre komplette Vermögensplanung?

Anna-Maria Eiben
Ihre Finanzmaklerin



WELCHE FRAGEN SOLLTE MAN ERGÄNZEND IN EINEM BERATUNGSGESPRÄCH STELLEN?

Wie kann der Berater eine dauerhafte Betreuung sicherstellen?
Wie wird das festgelegte Konzept nachhaltig überprüft?

Wenn Sie diese Punkte beachten und sich mit der Persönlichkeit des Beraters anfreunden können, sind Sie auf dem richtigen Weg.