

A person wearing a dark suit jacket and a white collared shirt is holding a white rectangular sign with both hands. The sign contains text in German. The background is dark.

Ist er der Richtige?

10 Fragen an deinen Finanzberater

Inhalt

Vorwort.....	2
Ist dein Berater ungebunden?.....	4
Berät er dich bis zur Rente?.....	6
Wo bist du investiert?.....	8
Ist dein Berater IHK geprüft?	10
Betreut er dich regelmäßig?.....	11
Verkauft dein Berater oder berät er dich?	12
Berät er dich in allen Finanzfragen?	13
Was ist seine Unternehmensphilosophie?	14
Bietet er die Möglichkeiten von Digitaler Beratung?	16
Angestellt oder Selbstständig?.....	17
Über mich	18
Mehr Materialien und Kontakt	20

Vorwort

Ein kleines Gedankenspiel:

Stell dir vor, dein Großvater hätte vor 50 Jahren zwei Tresore besessen.

Tresor 1: Aktien, Immobilien und Edelmetallen

Tresor 2: Sparbüchern, Bausparen und klassischen Lebensversicherungen

Zu dem Zeitpunkt vor 50 Jahren hatten beide Tresore den gleichen Geldwert. Für welchen würdest du dich heute entscheiden?

Die meisten Menschen sagen hier natürlich Tresor 1. Die eigentliche Frage ist, wenn doch die meisten Menschen richtig entscheiden, warum investieren Sie Ihr Geld dennoch in Tresor 2?

Es ist unsere Schulbildung. In Deutschland redet man nicht über Geld, obwohl das besonders in der heutigen Zeit ohne Zinsen sehr wichtig ist.

Aus dem Grunde ist es auch immens wichtig einen passenden Finanzberater zu finden, damit du dich zurücklehnen kannst während er deine Finanzen regelt.

Die Idee zu diesem Buch kam mir, da ich gemerkt habe, dass sehr viele Menschen keine Idee haben auf welche Aspekte es ankommt bei der Wahl eines Finanzberaters.

Bei dem Überangebot ist das auch gar nicht so einfach. Banker, Versicherungsvertreter, Versicherungsmakler, Mehrfachagenten, Ausschließlichkeitsvertreter und viele mehr. Die meisten Begriffe kann man als Laie kaum unterscheiden.

Ziel dieses Buches ist, dass du Unterstützung hast bei der Suche nach dem passenden Berater.

Lese dir die Kapitel aufmerksam durch. Notiere dir dabei die Fakten, die dir zu deinem bisherigen Berater einfallen.

Am Ende des Buches hast du dadurch eine grobe Einschätzung wie gut dein bisheriger Berater zu dir passt.

Nimm anschließend gerne an meinem Webinar teil.

Ich wünsche dir Viel Spaß beim Lesen.

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'E. Al...' with a stylized flourish at the end.

Ist dein Berater ungebunden?

Duden: „Durch keinerlei verpflichtende Bindungen festgelegt“

Ungebundenheit ist in der heutigen Zeit ein sehr wichtiges Thema in vielen Bereichen. Wir vergleichen unsere Handyverträge, Restaurants, Fitnessstudios und vieles mehr.

Warum machen wir dies nicht auch bei unseren Finanzen?

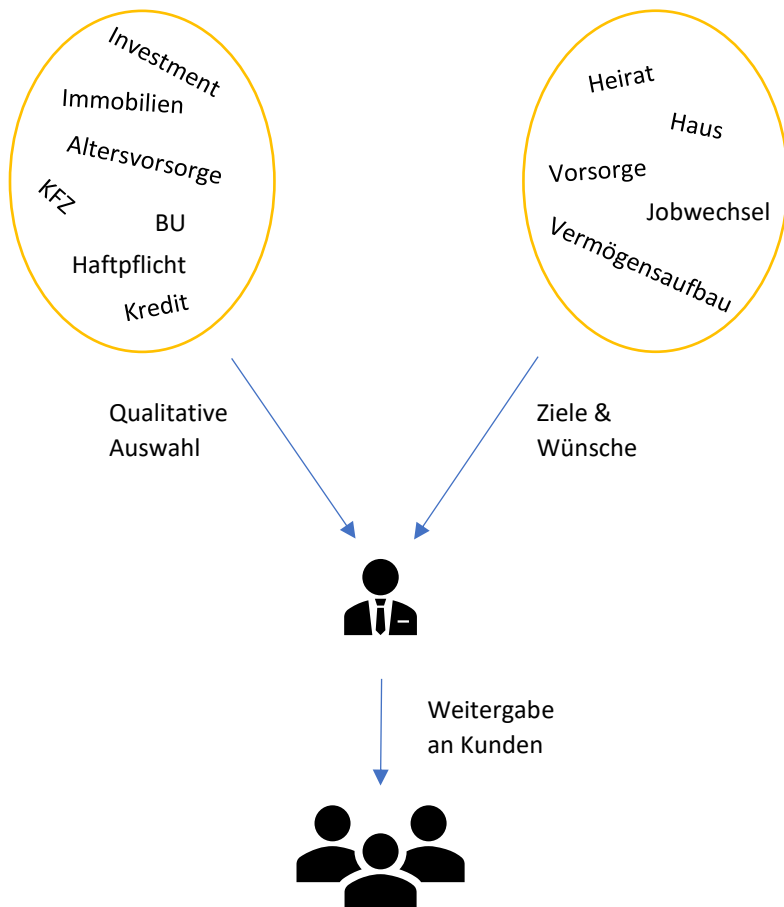
Auf den ersten Blick wirkt das sehr schwierig, da uns meist die fachliche Kompetenz fehlt. Sehr gut wäre es ja, wenn dein Berater nicht nur für eine Gesellschaft arbeitet und deren Produkte vertreibt.

Du gehst ja auch nicht in einen Supermarkt, der nur seine Eigenmarke verkauft. Oder?

So ein ungebundenes Produktportfolio haben in Deutschland nicht viele Berater zu bieten. Meist sind dies freie Makler. Ein freier Makler hat die Möglichkeit Preise und Leistungen verschiedener Gesellschaften zu vergleichen mit der dafür nötigen fachlichen Kompetenz.

Vorsicht ist geboten bei Beratern die sich als ungebunden ausgeben, aber nur Tochtergesellschaften eines Mutterkonzerns vertreiben. Das ist meistens gar nicht so leicht zu erkennen.

Des Weiteren gibt es auch viele Finanzvertriebe, die auf den ersten Blick so wirken, aber auch nur ein begrenztes Portfolio anbieten.



Berät er dich bis zur Rente?

Eine Frage worüber sich die wenigsten Menschen Gedanken machen ist das Alter des Beraters. Warum?

Kurz zu der aktuellen Situation. Der durchschnittliche Berater in Deutschland ist circa 50 Jahre alt. Also sehr wahrscheinlich deutlich älter als du. Meistens kommt die Konstellation dadurch zustande, dass man wie üblich von den Eltern zum Versicherungsvertreter des Vertrauens geschickt wird. Das bringt einige Nachteile mit:

1. Beraterwechsel kosten fast immer Geld. Stell dir vor du wirst 15 Jahre von deinem Berater betreut und er geht dann plötzlich in Rente. Du stehst mitten im Leben und wirst einen neuen brauchen. Entweder bekommst du jetzt einen anderen bei derselben Gesellschaft oder suchst dir einen komplett neuen. Egal wie es verläuft. Er wird sehr wahrscheinlich bestehendes kündigen und neue Abschlüsse generieren. Er hat ja bisher nichts an dir verdient und keinen wirtschaftlichen Vorteil dich sonst zu betreuen. Ein guter Berater sollte vorher immer versuchen bestehendes zu optimieren, falls möglich. Willst du das Risiko eingehen an jemand falsches zu geraten?

2. Ganz einfach. Er kennt dich am besten. Dein Berater sollte dich so lange es geht begleiten, um deine Situation von vorne bis hinten zu kennen.
3. Ein Berater im ähnlichen Alter hat auch ähnliche Aufgabenstellungen. Jemand der jetzt 20 Jahre alt ist hat zum Beispiel ganz andere Rentenaussichten als jemand der 50 Jahre ist. Das heißt jetzt nicht, dass jeder Berater, der älter ist auch schlecht berät. Ein gesunder Altersunterschied kann gut sein. Jedoch sollte man im besten Fall nicht zu weit auseinander liegen.
4. Ein Berater der schon 30 Jahre am Markt ist kennt meistens noch alte Produkte. Klar gibt es viele Möglichkeiten sich weiterzubilden. Aber für wie wahrscheinlich empfindest du es, dass jemand der 30 Jahre lang Bausparverträge verkauft hat plötzlich mit einem Depotsparplan daherkommt? Aus Erfahrung kann ich sagen, die Anzahl an Gewohnheitsverkäufern ist immens hoch.

Wo bist du investiert?

Hast du dich jemals gefragt wo dein Geld investiert ist?
Falls du nicht weißt wo, weißt du ob überhaupt?

Es gibt einen Unterschied zwischen Geldwertorientiert
und Sachwertorientiert.

Geldwerte sind beispielsweise Sparbücher, klassische
Lebensversicherungen und Bausparverträge. Sachwerte
sind Aktien, Immobilien, Edelmetalle und vieles mehr.

Und jetzt zur harten Wahrheit. Du hast gar keine Wahl
als Sachwertorientiert zu sparen. Zumindest nicht, wenn
du z.B. im Alter deinen Lebensunterhalt entspannt
bestreiten willst.

Ein kleines Beispiel:

Du bist 25 Jahre alt und möchtest für das Alter sparen.
Dein Renteneintritt ist mit 67 Jahren. Und wir gehen
davon aus, dass du ca. 87 Jahre alt wirst bzw. 20 Jahre
lang deine Rente beziehst.

Du hast die Wahl zwischen einem fondsbasierten Produkt
oder einem klassischen.

Folgende Daten haben wir über dich:

Einkommen: 1500€ Nettogehalt

Rente: 500€/Monat

Lücke: 1000€/Monat

$1000€ * 20 \text{ Jahre Rente} = 240.000€$

Bei einer Inflation (frag mich gerne was das ist) von
angenommen 1,5% brauchst du mit 67 ein Kapital i.H.v.

ca. 450.000€.

Jetzt schauen wir uns an wie viel Geld du monatlich bei Seite legen musst um dein benötigtes Kapital zu erreichen.

Bei dem fondsgebundenen Produkt gehen wir von einer durchschnittlichen Rendite von 7% p.a. aus. Bei dem klassischen von großzügigen 2% p.a.:

Klassisch: 571,95€

Fondsgebunden: 156,66€

Jetzt die Frage an dich. Glaubst du ein Durchschnittsverdiener kann 571,95€ jeden Monat sparen?

*Vereinfacht geschätzte Rente für einen jetzt 25 jährigen Durchschnittsverdiener

Ist dein Berater IHK geprüft?

Wusstest du, dass es vor 2007 gar nicht nötig war eine Prüfung zu haben, um im Bereich Versicherungen zu vermitteln?

Für den Bereich Investment gibt es sogar erst seit 2013 eine Regelung mit der IHK Prüfung nach §34f GewO.

Somit kann es sein, dass dein Berater noch unter die Alte-Hasen-Regelung fällt und tatsächlich dich beraten darf, ohne jemals seine fachliche Kompetenz unter Beweis zu stellen.

Schon seltsam, oder?

Der gesamte Markt wird seit Jahren reguliert, was auch gut so ist. Sei dir sicher, dass dein Berater auf dem aktuellsten Stand ist.

Verlasse dich aber nicht einzig und alleine auf IHK-Prüfungen. Nur weil jemand die IHK-Prüfung bestanden hat, heißt es nicht, dass er auch in der Praxis dir ein gutes Produkt vermittelt. Es soll nur einer von vielen Anhaltspunkten sein.

Betreut er dich regelmäßig?

Eine äußerst wichtige Frage im Bezug auf die Betreuung ist, ob diese regelmäßig stattfindet. Deine Lebenssituation kann sich ständig ändern und dein Finanzplan sollte sich da immer anpassen.

Vereinbart regelmäßige Termine um deinen Plan zu aktualisieren. Meistens reicht es auch einfach aus, wenn beide Seiten informiert sind, dass sich nichts getan hat seit dem letzten treffen und alles beim Alten bleiben kann.

Wichtig ist auch ob dein Berater bei Fragen immer zur Stelle ist. Wir sind es in der heutigen Zeit gewohnt, dass alles schneller geht. WhatsApp und co. begleiten unser Leben und machen die Kommunikation immer schneller. Da hast du sicherlich keine Lust erstmal eine automatisierte Email zu bekommen und drei Tage auf eine Antwort zu warten.

Ich selber habe schon so etwas erlebt. Meine ersten knapp drei Jahre in der Branche habe ich in einem der größten Finanzvertriebe Deutschlands gearbeitet. Durch interne Regeln und den Fokus des Unternehmens auf Partnerwachstum wurde es für mich immer schwerer mit der Zeit mich um meine Kunden zu kümmern. Gehe auf Nummer sicher und überlege gut ob dein Berater dir diese Betreuung langfristig bieten kann.

Verkauft dein Berater oder berät er dich?

Ich sitze täglich mit Kunden zusammen und welchen die es noch werden wollen. Auf meine erste Frage, was Sie denn bereits haben an Investments und Absicherungen können die meisten noch beantworten. Sobald ich aber Frage warum Sie genau das Produkt haben und wie es funktioniert ist auch schon Schluss.

Würdest du dir ein elektronisches Gerät im Wert von mehreren tausenden Euro Zuhause hinstellen ohne eine Bedienungsanleitung?

Viele tun das im Bereich Versicherungen und Investment. Dabei kann das Thema so spannend sein. Wichtig ist, dass du erst verstehst wie das Produkt funktioniert und ob es für dich einen glasklaren Nutzen hat. Das ist eine Beratung. Alles andere nur Verkauf.

Des Weiteren solltest du dir die Frage stellen, was brauche ich überhaupt? Der Deutsche ist überversichert. Das ist Fakt. Nur leider ist es häufig so, dass unter den ganzen Verträgen die wichtigsten Sachen fehlen.

Gibt dein Berater dir Zeit zu überlegen? Ich habe es schon selber erlebt bevor ich in der Branche mich selbstständig gemacht habe, wie es ist als Kunde etwas beim ersten Termin zu unterschreiben, weil man sich unter Druck gesetzt fühlt.

Berät er dich in allen Finanzfragen?

Hast du einen Finanzberater oder hast du einen Berater bei der Bank und zusätzlich einen bei einer Versicherung?

Viele Kunden sind bei mehreren Gesellschaften beraten. Das führt dazu, dass dein Finanzordner häufig nicht perfekt aufeinander abgestimmt ist. Dabei ist es äußerst wichtig, dass du eine Person hast die sich komplett mit deinen Finanzen auskennt.

So können doppelte oder falsche Absicherungen vermieden werden.

Außerdem hast du einen gezielten Ansprechpartner zu dem du persönlichen Kontakt hältst.

Ganz einfach kannst du es herausfinden, indem du deinen Berater einfach mal fragst in welchen Bereichen er tätig ist. Beachte immer die Kombination mit Kapitel 1. Du kannst zwar einen Berater bei der Bank haben, der auch Versicherungen anbietet. Der ist aber sehr wahrscheinlich wieder gebunden an seinen Arbeitgeber.

Folgende Bereiche sind wichtig für eine ausführliche Beratung:

Versicherungen

Investment

Bankgeschäfte (Kredite, Immobilienfinanzierungen)

Immobilien

Was ist seine Unternehmensphilosophie?

Eine Unternehmensphilosophie ist das Grundgerüst einer Firma.

Sie wird gelebt in der Vision, Organisation und leitenden Prinzipien.

Dieses Selbstverständnis eines Unternehmens wird nach innen (z.B. gegenüber Mitarbeitern) und nach außen gelebt (Kunden, Investoren, Lieferanten).

Sicherlich kennst du einige Firmen wie zum Beispiel Namenhafte Mobiltelefonhersteller bei denen die Philosophie sehr klar erkennbar ist.

Ich gebe dir mal einen Einblick wie das in der Finanzbranche aussehen kann.

Vision:

Ich will im Laufe meiner Tätigkeit jedem Menschen ,den ich kennenlerne die Chance bieten sich finanziell eine Stufe besser zu stellen.

Organisation:

Innerhalb meines Unternehmens gibt es flache Hierarchien mit den gleichen Chancen für jeden Mitarbeiter sich weiter zu entwickeln.

Leitende Prinzipien:

Ich berate jeden Kunden mit höchstem Einsatz um das Maximum an Vorteilen zu bieten. Dabei sehe ich mich als Helfer auf der Kundenseite gegenüber den Gesellschaften.

Gleichzeitig grenze ich mich ab von klassischen Produkten wie Bausparen und klassischen Lebensversicherungen die dem Kunden keinen Mehrwert bieten. Schwerpunktmäßig ist das Ziel, dass jeder Kunde investmentbasiert sein Geld vermehrt.

Bietet er die Möglichkeiten von Digitaler Beratung?

Digitale Beratung hat verschiedene Ausprägungen.

Es gibt einmal die komplett digitale Beratung. Dabei hast du eine Videokonferenz mit deinem Berater. Vorteil dabei ist, dass du über weite Entfernungen eine Betreuung aufrechterhalten kannst.

Des Weiteren gibt es die zum Teil digitale Beratung. Dies ist zum Beispiel der Fall, wenn noch eine Unterschrift benötigt wird oder eine Kleinigkeit fehlt. Du kannst in dem Fall per Smartphone solche Dinge mit deinem Berater erledigen ohne nochmals in das Büro zu müssen.

Neben der Beratung sollte es für dich eine App geben um deine Finanzen übersichtlich zu behalten. Deine Verträge immer im Griff.

In der heutigen Zeit ist es besonders für die Millenials wichtig Zeit zu sparen und modern zu arbeiten.

Neben den ganzen praktischen Vorteilen tut es zudem der Umwelt gut. Ich setze mich ein für eine nahezu Papierlose Beratung.

Angestellt oder Selbstständig?

Warum ist das wichtig?

Ob dein Berater ein angestellter oder selbstständiger ist hat etwas mit dem Interessensunterschied zu tun.

Ein angestellter muss seinen Chef zufrieden stellen, ein selbstständiger den Kunden. Du kennst bestimmt Bausparwochen, jedes Fenster der Bank bewirbt die Aktion.

Die Berater sind angehalten jedem Kunden einen Bausparvertrag anzubieten, dabei ist völlig irrelevant ob es sich für den Kunden lohnt. Die Masse der Laufkundschaft unterstützt das System.

Der Selbstständige muss sich dagegen auf die Bedürfnisse des Kunden einstellen um weiterempfohlen zu werden. Für den Kunden ein großer Qualitätsvorteil.

Ein weiterer Punkt ist, dass ein angestellter kein direktes wirtschaftliches Risiko hat. Wenn der angestellte einen Fehler macht, wird es an die Gesellschaft abgewälzt. Der Kunde gegen eine große Bank oder Versicherung? Schwieriges Thema.

Der selbstständige dagegen haftet mit seinem eigenen Namen. Da kann sich schlechte PR sehr schnell ins negative entwickeln.

Über mich

Ich habe mich das erste mal mit 16 Jahren für diese Themen interessiert. Neben meiner Ausbildung zum Steuerfachangestellten sammelte ich erste Erfahrungen in der Finanzbranche. Doch ich wollte nicht in einer Bank oder Versicherung enden und dabei zusehen wie Kunden ihr hart verdientes Geld von der Inflation verzehren lassen.

Im Anschluss an die Ausbildung ging es in die Selbstständigkeit. Der Wille etwas zu verändern führte mich über verschiedene Unternehmen in denen ich Erfahrung sammeln konnte schlussendlich in die freie Finanzplanung. Wichtig ist mir besonders die persönliche Beziehung zu meinen Kunden und der Spaß. Ja richtig ! Finanzen können echt Spaß machen. Es ist schön zu sehen, wie Menschen, die sich vorher von solchen Themen ferngehalten haben plötzlich mit Ihren Freunden über Finanzen reden.

Heute berate ich Menschen jeden Alters in Finanzfragen und lege besonderen Wert auf zwei Hauptaspekte.

1. Du wirst nur Kunden, wenn du ganz genau verstanden hast wie das Produkt funktioniert und dadurch einen glasklaren Nutzen für dich selbst hast.

2. Ich biete nur etwas an, dass ich auch selber haben wollen würde. Der Kunde steht dabei im Mittelpunkt und die Beratung wird auf ihn persönlich abgestimmt um zu seiner Lebenssituation zu passen.