

10 Merkmale seriöser Finanzberater

1. Seriöse Berater/-innen verfügen über allgemeine kaufmännische Kenntnisse und Fertigkeiten.

Ein Abschluss eines kaufmännisch orientierten Berufsbildes oder die Ausübung eines kaufmännischen Berufes über mindestens drei bis fünf Jahre zeigen dies.

2. Seriöse Berater/-innen verfügen über fundierte Fachkenntnisse im Bereich ihrer jeweiligen Tätigkeit.

In vielen Fällen haben Berater keine "ordentliche" Ausbildung in ihrem Tätigkeitsfeld abgelegt - wie z.B. Bank-, Versicherungs- oder Immobilienkaufmann. Als unteren Standard für eine spartenübergreifende Finanzplanung sollte der Abschluss zum "Fachberater für Finanzdienstleistungen (IHK)" nachgewiesen werden können. Wenn es um komplexere Finanzdienstleistungen geht, sind speziellere Kenntnisse und Fertigkeiten erforderlich. Das gilt zum Beispiel für: Baufinanzierungen, betriebliche Altersversorgung, Immobilienanlagen, Investmentprodukte (offene Fonds etc.) und Beteiligungsprodukte (geschlossene Fonds) aber auch für umfassende Finanz- und Vermögensplanungen mit Kapitalstrukturanalysen oder ähnlichen Finanz-Planungen. Hier sind mindestens Abschlüsse auf dem Niveau des "Fachwirt für Finanzplanung (IHK)" oder spezielle Prüfungen für das Tätigkeitsgebiet. Ideal ist der Nachweis eines diplomierten oder dissertierten betriebswirtschaftlichen Abschluss mit Schwerpunkt Bank.

3. Seriöse Berater/-innen haben mehrjährige praktische Erfahrungen gesammelt.

Wir gehen davon aus, das mindestens fünf Jahre praktische Tätigkeit nötig ist, um alle ernsthaften Planungen, wie in Punkt eins genannt, selbständig auszuführen.

4. Seriöse Berater/-innen können Referenzen abgeben.

Hierunter sind auch fachliche Publikationen, Meldungen in der Presse und den anderen Medien oder persönliche Erfahrungen zu zählen.

5. Seriöse Berater/-innen geben klar zu erkennen, von wem sie ihr Einkommen beziehen.

Die Bezahlung der "Finanzberatung" erfolgt in Deutschland traditionell durch die Produktgeber, da die Vergangenheit im Wesentlichen nur den Typus des Vermittlers kannte. Dessen Position als Makler bedingt, dass die Bezahlung 1. Nur bei Abschluss und 2. seitens des Produktgebers erfolgte. Wenn Sie aber einen Rat bevorzugen, der davon unabhängig ist, finden Sie auch Fachleute, die Sie gegen Honorar beraten. Lassen Sie sich aber bestätigen, dass daneben keine Provisionen o.ä. vom Produktgeber fließen (oder wenigsten die Höhe nennen, damit Sie das Gewicht der Zahlung gegenüber dem Honorar einschätzen können).

10 Merkmale seriöser Finanzberater

6. **Seriöse Berater/-innen klären über ihre Abhängigkeit von einzelnen oder mehreren Produktgebern auf.**

Neben den Zahlungen können auch direkte vertragliche Bindungen dazu führen, dass die Ergebnisse der Beratung beschränkt sind. So gibt es viele Finanzdienstleister, die nur die Produkte eines Konzerns oder einer Firma vermitteln dürfen. Achtung ist hier bei Strukturvertrieben (z.B. MLP, AWD Deutsche Vermögensberatung etc.), aber auch bei Ausschliesslichkeitsvertretern von Versicherungen (z.B. HUK), Banken (z.B. Sparkassen) oder Bausparkassen (z.B. Badenia) geboten.

7. **Seriöse Berater/-innen konkretisieren zu Beginn der Beratung ihre Aufgaben, die Ziele und den Aufwand.**

Sie sagen Ihnen, was sie konkret tun können und wo eventuell ihre Grenzen sind und geben Ihnen zumindest eine Einschätzung des auf Sie zukommenden Aufwandes.

8. **Seriöse Berater/-innen haben für eine Beratungsleistung eine Honorarvereinbarung.**

Geschäfte mit Abschlussprovisionen (meistens Agios oder Ausgabeaufschlägen) werden von einem seriösen Berater ohne Rabattverhandlungen geführt. Ein seriöser Berater vermischt nie Beratung und Vermittlung. Für eine Beratung nimmt er ein angemessenes Entgelt mittels einer separaten Honorarvereinbarung. Ein provisionspflichtiges Geschäft sollte nie rabattiert angeboten werden oder kennen Sie gute Rechtsanwälte, Steuerberater oder Ärzte, die auf Ihr Honorar verzichten, wenn Sie einen hervorragenden Ruf haben und eine ordentliche Leistungen erbringen?

9. **Seriöse Berater/-innen drängen nicht zum schnellen Vertragsabschluss.**

Sie haben stets Zeit, mögliche Schritte in Ruhe zu prüfen. Seien Sie misstrauisch, wenn von einer "letzten Gelegenheit" oder der "einmaligen Chance" die Rede ist. Chancen und Gelegenheiten gibt es immer wieder. Manche davon sind allerdings zu verlockend, um ggfls. Monate oder Jahre zu warten, bis diese wiederkehren.

10. **Seriöse Berater/-innen fahren nicht zum Kunden sondern empfangen Ihre Klientel in Ihrem repräsentativen Kundenbüro mit mindestens einer Assistenzkraft.**

Der Grund dafür ist, dass seriöse Berater keine Zeit haben, lange Wege in Kauf zu nehmen, die nur Zeit und Geld kosten. Das bei den Fahrten zum Kunden ausgegebene Geld und die Zeit müssen dann erst wieder, im schlimmsten Fall beim nächsten Kunden, erwirtschaftet werden. Ein seriöser Berater vereinbart einen verbindlichen Termin für eine persönliche Beratung oder eine telefonische Beratung gegen Entgelt vor Ort. Nur so wird dem Kunden alle Zeit und Aufmerksamkeit zu Teil werden können. Falls es neben der Beratung zur Vermittlungstätigkeit kommen sollte, gelten die Inhalte von Punkt acht entsprechend.