

Unabhängig, ein weiter Begriff...

Ist Ihnen in letzter Zeit in der Werbung von einzelnen Banken und Versicherungen aufgefallen, dass diese ‚unabhängig‘ seien? Oftmals kommt zusätzlich das Wort ‚neutral‘ dazu, was aufhorchen lässt.

Wer in der Finanzbranche neutral und unabhängig sein will, der bietet seinen Kunden tatsächlich auch solche Dienstleistungen an. Das heisst, der Kunde steht mit seinen Wünschen und Bedürfnissen im Mittelpunkt und nicht der Verkauf von Produkten. Es darf nicht sein, dass dem Kunden nach dem ersten Beratungsgespräch bereits Produkte unterbreitet werden. Ist die Beratung zudem kostenlos, muss der Kunde davon ausgehen, dass er nicht die Lösungen erwarten darf, die auf ihn abgestimmt sind.

Der Finanzberater, der nicht für eine Versicherung tätig oder von einer Bank angestellt ist, kann sich tatsächlich unabhängig nennen. Ein seriöser Finanzberater arbeitet zudem gegen ein Honorar, das heisst, er stellt dem Kunden Rechnung für seinen Arbeitsaufwand. Der unabhängige Berater steht somit nicht unter dem Druck, Sie als Kunden so beraten zu müssen, dass er mit einer fetten Provision rechnen darf oder dass er die Verkaufsvorgaben seines Arbeitgebers erfüllt, um Ende Jahr den Bonus verbuchen zu können. Er kann ungehemmt auf Ihre tatsächlichen Bedürfnisse eingehen und Ihnen Lösungsvorschläge ausarbeiten, die auf Sie zugeschnitten sind. Ihre Interessen stehen im Vordergrund! Dies ist neutral! Sie können anschliessend, entspannt, selber bestimmen, ob Sie diese Lösungsvorschläge umsetzen wollen oder nicht. Sie können vor allem auch entscheiden, bei welcher Bank oder Versicherung Sie zum Beispiel Ihr Geld anlegen wollen. Sie haben auch keinen emotionalen Druck, den Versicherungsagenten oder den Bankberater, der sich für Sie Zeit genommen hat und zu dem Sie ein gewisses Vertrauen aufgebaut haben, abzuweisen, wenn Sie das angebotene Produkt nicht erwerben wollen. Für viele Leute ist dies in der Praxis schwierig.

Achten Sie bei einer Finanzberatung darauf, dass es bei einem Beratungsgespräch nicht nur um Geldanlagen oder um Lebensversicherungen geht. Auch sollte Ihre Vorsorgesituation, Ihre Nachlassplanung oder auch die Steuersparmöglichkeiten besprochen werden. Verlangen Sie eine Referenzliste Ihres Beraters und erkundigen Sie sich über seine Ausbildungen. Ein kompetenter Berater sollte im Besitze eines eidgenössischen Fachausweises sein.

© Daniel Rolli, Juni 2010