

UNABHÄNGIGKEIT GEWINNT – QUALITÄTSLABEL FEHLT

Abhilfe schaffen



Willy Graf

Analyziert man heute die gesamte Finanzsituation der Mehrzahl der Kunden, zieht es dem unabhängigen Berater oft den Magen zusammen. Sehr sicherheitsorientierte Anleger werden mit Anlagefonds und risikoreichen strukturierten Produkten richtiggehend zugedeckt. Das «Produkt der Woche» dominiert und nicht das Risikoprofil des Kunden. Menschen mit mehr als genug Renteneinkommen werden z.B. Obligationen empfohlen, obwohl diese die Steuerprogression nur noch weiter in die Höhe treiben – aber man hat halt nichts anderes anzubieten. Die Kapitalauszahlung aus der Pensionskasse wird umgehend in eine Leibrente mit weit schlechterem Umwandlungssatz investiert – man hat halt nichts Vernünftigeres anzubieten. Das eigene sowie das Wohl des Unternehmens werden von den Anlageberatern und Aussendienstmitarbeitern immer noch weit über jenes der Kundinnen und Kunden gehoben.

Willy Graf, lic.iur. HSG, Gründungsdozent am IfFP im Fach Finanzplanung, Inhaber der VVK Vorsorge- und Vermögenskonzepte AG, Teufen/AR. Der FPVS hat den Artikel nicht auf die fachliche Richtigkeit überprüft. Die fachliche Verantwortlichkeit liegt beim Autor.

Die meisten unabhängigen Berater arbeiten transparent und effizient.

Geht man als freier Berater auf Kundenbesuch, erhält man oft **offenes Misstrauen** und mehrfaches Hinterfragen. Und zwar nicht wegen eigener Fehler, sondern wegen Fehler, die die «Grossen» in der Finanzbranche gemacht haben.

WILLY GRAF

Eine einfache, unabhängige Beratung kann hier vieles verbessern. Auf der anderen Seite erkennen die Kunden die Vorteile einer unabhängigen Beratung kaum, dies obwohl alleine schon die Vernetzung von Angeboten aus dem Versicherungsbereich im Kundendepot die Sicherheit erhöhen, die Diversifikation verbessern und auch die Kosten für den Kunden tiefer halten kann. Nur – der Kunde kann (will?) das oft nicht erkennen. Er vergleicht die unabhängig empfohlenen Produkte oft nochmals mit jenen der Bank und der Versicherung, die scheinen dann oft auch billiger, doch «Kostentransparenz» besitzt nicht erste Priorität in der Kommunikation der grossen Anbieter. Es gibt für den Kunden deshalb kaum objektive Vergleichswerte. Und so breitet sich das Misstrauen des Kunden

auf alle Finanzdienstleister, auch auf den unabhängigen Berater, aus. **Initiative ergreifen** Doch die Vorteile einer unabhängigen Beratung von Versicherungs- und Bankprodukten sind so offensichtlich, dass es wirklich erstaunlich lange dauert, bis die unabhängigen Berater dies als Unique Selling Point gegenüber ihren Kunden nutzen und über alle Kanäle auch offen kommunizieren. Kolleginnen und Kollegen wacht auf! Nutzt eure Vorteile und vor allem: Zeigt dies auch euren Kunden. Überzeugt mit euren Empfehlungen und eurem Fachwissen gegenüber den «0815-Produkten der Woche» der grossen Anbieter. Erstellt euren spezifischen Angebotskatalog und quantifiziert eure Kosten. Zeigt dem Kunden immer proaktiv seine Vorteile in Bezug auf eure unabhängigen

Produktauswahl, auf die Berücksichtigung der sich ihm dadurch ergebenden Steuervorteile, auf die vernünftige Balance zwischen Bank- und Versicherungsprodukten. Und vor allem – zeigt ihm euer Detailwissen – auch jenes über die Kosten der einzelnen Anbieter.

Qualitätslabel erforderlich

Damit man so auftreten kann, muss man selbstverständlich über das notwendige Fachwissen und eine angemessene Erfahrung verfügen. Wer über Jahre als unabhängiger Berater erfolgreich am Markt tätig war und die diversen Weiterbildungen besucht hat, bringt diese mit. Von Seiten des Verbandes kann man den Auftritt seiner Mitglieder wohl am ehesten mit einem einheitlichen Qualitätslabel, basierend auf Ausbildung und Erfahrung, unterstützen. Da bleibt eine Bitte

Das Misstrauen breitet sich auf alle Finanzdienstleister aus.

an die Verantwortlichen: Die Voraussetzungen für dieses Label nicht als Schikane ansehen und nicht «Veradministrieren» und «Verbeamten». Die meisten unabhängigen Berater arbeiten transparent und effizient zum Vorteile ihrer Kunden. Diese Effizienz sollte sich auch beim Aufbau eines Labels für ihre anspruchsvolle Tätigkeit zeigen.