

VERTRAUENSKRISEN MIT TRANSPARENZ BEGEGNEN

Mensch vor Institution



Manuel J. Ladner

In allen Medienpositioniert sich die Finanzindustrie meist als Unternehmung und nur selten mit ihrer

Schnittstelle zum Markt – den Beraterinnen und Beratern. Da und dort finden wir sympathische Imageträger, die zwar prominent, aber nicht beratend tätig sind. Was schafft echtes Vertrauen und welche Rolle spielt ein Berufsverband?

Intimbereich Finanzen

Berater der Finanzindustrie und Ärzte sind darauf angewiesen, dass der Kunde ihnen vertraut und Vertrauliches zugänglich macht. Nur so kann eine stimmige Diagnose und Behandlungsmethode entwickelt werden. Niemand legt den Intimbereich Finanzen freizügig offen und in Krisenzeiten nimmt das Misstrauen eher noch zu. Was investieren Berater der Finanz- und Vorsorgeindustrie in ein ausgewogenes Vertrauensverhältnis?

Vertrauensbasis

Vertrauen muss man sich verdienen. Die zu investierende Währung heisst Transparenz. Umfragen der letzten Jahre zeigen auf, dass Konsumenten den Finanzinstituten herzlich wenig Ver-

Manuel J. Ladner, Präsident des FinanzPlaner Verband Schweiz, Unternehmer, Finanzplaner und Kommunikationsberater, www.myFinancePro.ch/ladner-manuel

Kunden sind in renditestarken und sorgenfreien Phasen weniger kritisch, aber in Krisenzeiten verlangen sie **berechenbare Partner**.

MANUEL J. LADNER

trauen entgegenbringen, die Zufriedenheit mit dem persönlichen Berater jedoch intakt ist. Die logische Schlussfolgerung müsste sein, das der Berater als Mensch stärker positioniert werden müsste, was meist nicht der Fall ist. Sinnerweise tun sich ausgerechnet jene mit der Transparenz schwer, die auf die Offenheit ihres Gegenübers angewiesen sind.

Berater-Transparenz

Die Einkommens-, Vermögens- und Steuerdaten der Kunden sind uns bekannt, aber was weiss der Beratungssuchende über seinen Berater? Es ist höchste Zeit ein Gleichgewicht der Vertrauensbasis zu schaffen und Beratungssuchenden eine faire Entscheidungsgrundlage, wem sie sich anvertrauen wollen, zu ermöglichen. Hierzu gehören Informationen, die in einem ordentlichen CV zu finden sind. Namentlich haben Beratungssuchende Anspruch auf qualitätsrelevante Informationen wie die Aus- und Weiterbildung. Aber auch die einzelnen Kompetenzen im vielschichtigen und komplexen Finanzmarkt interessieren. Rückschlüsse

auf seltene Stellenwechsel sind für Beratungssuchende keine Garantie für zukünftige Entwicklungen, aber vermitteln doch ein gewisses Mass an Hoffnung auf eine langjährige Partnerschaft. Zu guter Letzt sind es vor allem die weichen Faktoren, die das Wohlbefinden unserer Kunden bestimmen. Die besten Qualifikationen ohne die passende Nase werden nie zu einer vertrauensvollen Partnerschaft führen. Ist es derart überraschend, dass Kunden sich für unsere Lebensumstände, Alter, Hobbys und Leidenschaften interessieren? Das Bauchgefühl eines je-

den braucht Informationen, um abwägen und entscheiden zu können.

Just do it

Auch wir als Berufsverband haben uns bisher ausschliesslich um Qualität in der Aus- und Weiterbildung bemüht, aber die Marktpositionierung unserer Mitglieder vernachlässigt. Mit der Zustimmung der Mitgliederversammlung für die Errichtung einer produkt- und anbieterunabhängigen Beraterplattform können wir diese Lücke schliessen. Wir laden die Finanz- und Vorsorgeindustrie ein, ihr Beraterprofil auf myFinancePro.ch zu veröffentlichen und damit neue Kunden via Transparenz und persönlicher Präsenz zu gewinnen. Mitglieder von Ständesorganisationen erhalten die Möglichkeit, zu stark vergünstigten Konditionen zu profitieren. Machen Sie sich von der neuen Beraterplattform ein Bild und nehmen Sie mit uns Kontakt auf. ■

Anzeige

my FinancePro.ch
meine Schweizer Finanz- & Vorsorgeprofis

Schweizer Finanz- & Vorsorgeprofis – transparent und kompetent

Auf myFinancePro.ch finden Sie mit wenigen Klicks Ihren professionellen Partner aus der Finanz- & Vorsorgeindustrie, der zu Ihren Anliegen passt. www.myfinancepro.ch

powered by: FinanzPlaner Verband Schweiz