

QUALITÄT IM FINANZPLANERVERBAND

Vertrauen zurückgewinnen – offensiv werden



**Willy
Graf**

Der Weg des Finanzplanerverbandes, ein Qualitätslabel zu schaffen, ist ein erster Schritt in die richtige Richtung. Nur muss es das einzelne Mitglied auch umsetzen. Die Marketingmassnahmen sind das eine, das «Leben» dieses Labels das andere.

Unsere Branche steht vor grossen Veränderungen. Ob die Entschädigungen über Provisionen noch lange Bestand haben werden, ist genauso ungewiss wie die Frage, ob die angestrebten (Über-)Regulierungen dem kleineren Finanzplaner noch das Überleben erlauben.

Qualitätslabel und Regulierungen sind äusserst sinnvolle Massnahmen, um die Qualität zu stärken. Doch sollten sie nicht mit einem solchen administrativen und finanziellen Overhead einhergehen, dass eine Umsetzung die kleineren, oft qualitativ starken Anbieter aus dem Markt drängt.

Verband wird gefordert

Die Raidermentalität der Mitarbeiter vieler Struktur-

Willy Graf, lic.iur. HSG, ist Gründungsdozent am IfFP im Fach Finanzplanung und 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.

Unsere Branche hat ein **Imageproblem**.

Viele gute Berater werden in den gleichen Topf wie die schwarzen Schafe geworfen, weil nur diese den Weg in die Schlagzeilen finden. Diese Position gilt es offensiv zu bekämpfen.

WILLY GRAF

vertriebe und deren Gier nach dem schnellen Geld in der Vermittlung von Finanzprodukten haben leider einen bleibenden Eindruck beim Kunden hinterlassen. Leider aber nicht nur beim Kunden. Auf dessen Druck versucht nun die Politik mit Änderungen der Entschädigungen, mit härteren administrativen Auflagen und schärferen Revisionen diesem Wildwuchs Einhalt zu bieten – und trifft damit auch jene, die es eben auch noch gibt: Jene, welche das Wohl des Kunden allen finanziellen Verlockungen zum Trotz voranstellen. Hier ist der Vorstand des Finanzplanerverbandes stark gefordert und ich wünsche ihm eine starke Position gegenüber den oft über das Ziel hinausschiessenden Forderungen der Politik.

Langfristige Bindung schaffen

Auch die an der Front agierenden Exponenten des Verbandes können hier behilflich sein. Dies

beginnt beim Angebot. Am besten erzählt man den Kunden, was den unabhängigen Berater von den Versicherungen und Banken unterscheidet. Hier helfen Zahlenbeispiele und einige wenige Schautafeln über die verschlungenen Wege der Gebühren und Kommissionen auf der einen wie auf der anderen Seite.

Daneben sind selbstverständlich die Vorteile der täglichen Arbeitswerkzeuge hervorzuheben: Einfache, übersichtliche Finanzpläne, die verständliche Präsentation der finanziellen Zukunftsaussichten des einzelnen Ratsuchenden und vor allem die Auswahl und der Vergleich transparenter und verständlicher Produkte in der Empfehlung. In einigen Fällen ist es sogar besser, statt einer Anlage, die Rückzahlung einer etwas hohen Hypothek zu empfehlen. Diese Massnahmen schaffen Vertrauen und

helfen, den Kunden langfristig an den Berater zu binden.

Möglichkeiten nicht ausgeschöpft

Besonders im Bereich der Anlagen und dort im Bereich der Fonds sind noch lange nicht alle Möglichkeiten einer Besserstellung der an einen Arbeitgeber und Produkteproduzenten gebundenen Berater ausgeschöpft. Die Empfehlung der Standardfonds der grossen Anbieter ist zwar bequem und relativ einfach, deren Resultate aber – wie das vergangene Jahrzehnt beweist – haarsträubend. Der Kunde fokussiert (leider) nur auf diese Verluste und nicht auf die ganze tolle Arbeit, die er mit dem individuellen Plan ebenfalls erhalten hat. Dieser verliert in den Augen des Kunden seinen Wert durch die (negative) Performance der ausgewählten Fonds. Steuerersparnisse, kapitalgarantierte Auszahlungen und die vielen Tipps, die ihm in der Vorbereitung seiner Frührentierung ebenfalls helfen, zählen für ihn nichts mehr. Deshalb bleibt dem Berater nichts anderes übrig, als die Fondsauswahl dauernd zu überprüfen und nicht jene der grossen Anbieter, sondern jene mit den langfristig positiven Renditen und den wahren Werten zu empfehlen. Diese gibt es – auch in schwierigen Zeiten!