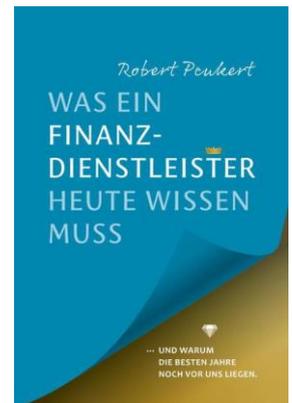




## Was ein Finanzdienstleister heute alles wissen muss <sup>1</sup>

Robert Peukert, Gründer der Firma Lieblingsmakler Jena und selbsternannter „Vorreiter der Blauweissen Ritter“, liebt seinen Beruf und hat eine Mission: den schlechten Ruf unserer Branche zu verbessern. Mit dem Bild der „blauweissen Ritter“ beschreibt er vorbildliche Eigenschaften, die dem Idealbild zukunftsweisender Finanzdienstleister nahekommen. Hier die Praxis-Tipps zum Ritterschlag:



Er listet glaubwürdig und plausibel auf, was dazu nötig ist: Charaktereigenschaften wie persönliche Werte, Kooperation, Kommunikation und Mindset. Aber auch Voraussetzungen wie lebenslanges Lernen, Transparenz, Beraten ohne Bewerten etc. Fast könnte man meinen, die FDL-Branche mache nur das Gegenteil. Peukert sagt "Beratung kommt vor Verkauf. Niemand sollte kostenfrei beraten" und trifft damit den Nagel auf den Kopf. Denn die meisten Aktivitäten sind heutzutage auf den (kurzfristigen) Verkaufserfolg der Firma ausgerichtet und nicht auf das zentrale Kundenbedürfnis und den langfristigen Kundennutzen.

Peukert rät, dass die Erwartungshaltung von Kunden und Beratern möglichst kongruent sein sollen. Er ruft dazu auf, aufzuhören, Fake-Versicherungsbezeichnungen zu nutzen und stattdessen Verantwortung zu übernehmen. Also keine Garantien zu versprechen, wo es keine gibt. Er sieht sich aber sehr wohl als „Lebensbegleiter in Sachen Sicherheit“, als Risikomanager und Coach für Lebens- und Zukunftsgestaltung.

Er spricht sich strikt gegen „gen-manipulierte“ Anlagen aus und befürwortet den Einsatz moderner Technik. Und um Spass zu haben und sich weiterzuentwickeln, empfiehlt er lebenslanges Lernen und regelmässiges Überprüfen der eigenen Unternehmensziele.

Wenn man seine Ausführungen konsequent weiterdenkt, dann bleibt eigentlich nur die unabhängige Honorarberatung übrig. Die Tatsache, dass Finanzplanung immer noch zu über 95% rein provisionsbasiert abläuft, zeigt, dass sich die Branche schwer damit tut, sich von diesem Geschäftsmodell zu verabschieden.

Peukerts visionärer Aufruf hilft sicher, die FDL-Branche zu einer positiven Entwicklung anzuregen. Ob Kirchenlieder in einen Ratgeber für FDL gehören, darüber kann man diskutieren. Für die nächste Auflage sind vielleicht noch ein paar Euro ins Korrektorat zu investieren, damit NLP nicht mehr mit „Neurologisches Programmieren“ erklärt wird, dann steht dem Erfolg nichts mehr im Wege. Mein Lieblingswort aus diesem Buch ist Peukerts Beratungspaket für Pensionsplanung namens „Traumzeitplanung“!

---

<sup>1</sup> Robert Peukert, Was ein Finanzdienstleister heute wissen muss, One World Distribution, Remscheid, 2021. ISBN 978-3-95778-213-7

© Reto Spring  
Dipl. Finanzplanungsexperte NDS HF, CFP®  
Präsident Finanzplaner Verband Schweiz, Zürich