

Seriöser Finanzberater

Die Corona-Krise verunsichert viele Privatanleger. Mangels Finanzwissen verlassen sie sich bei Geldfragen oft auf die Meinung von Finanzberatern. Doch nicht immer wollen diese das Beste für ihre Kunden. So trennst Du die Spreu vom Weizen.

Die schlechte Nachricht vorneweg: Das Finanzwissen und die Fähigkeit, kluge finanzielle Entscheidungen zu treffen, haben sich bei den Europäern seit der Finanzkrise 2008 nicht wesentlich verbessert.

Fehlendes Finanzwissen und das Eingehen von nicht adäquaten Anlagerisiken können sich in hohen Verlusten auswirken. Und Menschen treffen häufig finanzielle Entscheidungen und gehen Risiken ein – sei es bei der Wahl der Hypothek oder beim Anlegen an der Börse.

Finanzberater ist kein geschützter Titel

Wichtig zu wissen: Die Bezeichnungen Finanz- und Anlageberater sind in der Schweiz nicht geschützt. Finanzberater kann sich somit jeder nennen. Offiziell anerkannte Bildungsabschlüsse sind beispielsweise Dipl. Finanzberater IAF, Finanzplaner mit eidg. Fachausweis oder MAS Financial Consultant. Der Bildungsabschluss sollte zumindest staatlich anerkannt sein, entweder vom Bund als Bildungsbehörde oder von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (Finma).

Die beste Ausbildung nützt aber wenig, wenn sich der Berater in der Praxis noch nicht mehrere Jahre bewiesen hat und gravierende Interessenkonflikte in seiner Beratung bestehen. So sind Finanzberater bei Banken und Versicherungen oft nicht die beste Wahl: Sie werden dafür bezahlt, Produkte der eigenen Bank oder Versicherung zu verkaufen – was für den Kunden nicht zwingend die optimale Lösung ist. Auch unabhängige Vermögensberater bekommen je nach Produkt Provisionen – und handeln daher nicht immer nur im Interesse ihres Klienten.

Wie schlecht Kunden beraten werden, wenn ihre Berater in erster Linie auf Provisionen schielen, hat die Finanzkrise gezeigt. Tausende hatten von Bankberatern verlustreiche Finanzprodukte empfohlen bekommen. Sie nützten vor allem den Banken, nicht aber den Anlegern. Berater bei Finanzinstituten müssen meist hochgesteckte Verkaufsziele erfüllen. Fragen Sie deshalb beim Bankberater nach, warum er Ihnen gerade diese Produkte empfiehlt und ob es nicht bessere von anderen Instituten gibt.

Honorarberater oft als sinnvolle Alternative

Um die Gefahr von Interessenkonflikten zu bannen, kann es sich lohnen, einen Berater auf Honorarbasis zu suchen. Die Honorare von Honorarberatern schwanken zwischen 150 und 250 Fr. pro Stunde. Wird ein Berater im Stundensatz bezahlt, steht nicht mehr die Produktvermittlung im Fokus, sondern die Lösungskompetenz. Leider ist aber auch der Titel

Seriöser Finanzberater

Honorarberater nicht geschützt. Im Idealfall stellt ein Honorarberater seinen Stundenaufwand für die Beratung dem Kunden in Rechnung und erstattet diesem allfällige Provisionen von Banken und Produktanbietern zurück.

Ist der Berater zudem ein unabhängiger Honorarberater, heisst das: Er oder sie ist nicht bei einer Bank oder Versicherung angestellt und nicht an Produkte einzelner Anbieter gebunden. Doch auch bei der Bezeichnung «unabhängig» gilt es skeptisch zu bleiben. Gerne bezeichnen sich beispielsweise «freie» Versicherungsbroker als unabhängig, obwohl sie nur für eine Handvoll Versicherungen arbeiten. Ob ein Berater wirklich unabhängig ist, lässt sich für Laien daher nicht immer zweifelsfrei feststellen. Wichtig ist daher die Transparenz aller Entschädigungen. Verlangen Sie eine schriftliche Offenlegung allfälliger Provisionen oder anderer versteckter Vergütungen.

Finanzielle und familiäre Situation berücksichtigen

Ein seriöser Geldberater berücksichtigt zudem Kundeninformationen zur finanziellen, zur familiären sowie zur beruflichen Situation. Gleichzeitig sollte er auch die Wünsche und Pläne des Kunden berücksichtigen. Er stellt viele Fragen, um die Prioritäten bezüglich Sicherheit, Flexibilität, Rendite und Laufzeit zu definieren. Darauf basierend, ergibt sich eine persönlich zugeschnittene Anlageempfehlung. Ein guter Berater weist auch ungefragt auf Risiken von Anlagestrategien und Finanzprodukten hin und zeigt dem Kunden die Kosten seiner Entscheide transparent auf. Er verkauft zudem keine eigenen Finanzprodukte.

Gratis-Finanzberatung ist ein Märchen

Bei Gratisberatungen – sei es bei Banken, Versicherungen oder wo auch immer – sollten Anleger daher besonders auf der Hut sein. Der Berater sollte schriftlich bestätigen, dass er dem Kunden alle Provisionen transparent offenlegt und zurückerstattet.

Grundsätzlich gilt auch: Die wichtigsten Gesprächsergebnisse sollten schriftlich festgehalten und vom Finanzberater unterschrieben werden. Das dient der Sicherheit und kann im Streitfall als Beweis herbeigezogen werden. Unseriös ist es, wenn ein Finanzberater keine Beratungsprotokolle abgibt. Protokolle dienen sowohl dem Schutz des Kunden als auch des Finanzberaters. Ein guter Finanzberater hört zudem seinem Kunden zu und offeriert keine «Standardlösung». Jeder Mensch hat unterschiedliche Voraussetzungen und Ziele, deshalb muss auch die Finanzberatung individuell sein.