

Massive Fehleinschätzungen

Die Unwissenheit in Finanzfragen erstreckt sich über alle sozialen Schichten und Altersgruppen.



Andreas Borsch, Honorarberater,
iO-InvestmentOptimierung

Gäbe es eine republikweite PISA-Studie zur finanziellen Allgemeinbildung, das Ergebnis wäre niederschmetternd. Fast jeder zweite Deutsche kann den Unterschied zwischen EC- und Kreditkarte nicht erklären. Sechs von zehn Bürgern wissen nicht, was das Wort „Rendite“ bedeutet. Ebenso vielen ist unbekannt, dass sie beim Kauf von Fonds einen Ausgabeaufschlag zahlen müssen. Nicht einmal jeder zweite kennt die Inflationsrate. 7 von 10 verstehen das gesetzliche Rentensystem nicht. Soweit eine Umfrage, die Infratest im Jahr 2003 durchgeführt hat.

Das Meinungsforschungsinstitut fand heraus, dass sich ca. 80% der Befragten in finanziellen Dingen sicher fühlen – aber 42% konnten nicht einmal die Hälfte der dazu gestellten Fragen richtig beantworten. Eine fatale Fehleinschätzung. Die Defizite erstrecken sich über alle sozialen Schichten und Altersgruppen. Über Geld zu sprechen, ist in Deutschland immer noch ein Tabu. Das Thema ist für viele zu abstrakt und zu komplex.

Nicht der Staat, nicht die Eltern, die Schule, der Arbeitgeber, nicht die Erziehung sind verantwortlich dafür, dass wir ein erfülltes und glückliches Leben führen. Vorrangig sind wir selbst verantwortlich. Viele

Bürger sehen sich jedoch als Opfer. Auch und insbesondere auf dem Feld der Geldanlage. Es ist verführerisch leicht, gerade hier anderen die Schuld am eigenen Versagen zu geben.

Fehler 1: Keine Planung der Finanzen

Fast jeder private Haushalt besitzt Konten, Sparanlagen und Depots bei mehreren Banken. Hinzu kommen Versicherungen bei verschiedenen Gesellschaften. Jeder Bürger muss Mieten, Raten und Beiträge an verschiedene Gläubiger zahlen. Er hat weitere feste und variable Kosten wie Lebensmittel, Kleidung, Urlaub und Feierlichkeiten zu begleichen. Es bedarf finanzieller Grundkenntnisse, Ehrgeiz, Planung, und Zielstrebigkeit, um das Unternehmen Privathaushalt finanziell erfolgreich zu führen. Doch die meisten Familien haushalten ohne Plan. Sie haben den Überblick über ihr Vermögen, ihre Ausgaben und Schulden verloren. Die Zahl der überschuldeten Haushalte hat sich seit 1993 mehr als verdoppelt. 3,13 Millionen Haushalte sind betroffen*. Darüber hinaus sind weitere 75.000 Haushalte akut überschuldungsgefährdet*. Kein Unternehmen kann es sich leisten, planlos zu wirt-

schaften und Marktentwicklungen zu ignorieren. Auch der Privathaushalt muss sich finanzielle Ziele setzen, vorausschauend planen, familiäre, berufliche und finanzielle Veränderungen rechtzeitig erkennen. Steuer- und Gesetzesänderungen können nicht ignoriert werden.

Fehler 2: Falsches Verständnis der Funktionsweise von Finanzdienstleistungen

Das Ziel von Finanzdienstleistungen ist es, Einkommensüberschüsse gewinnbringend anzusammeln, um Zeiten mit geringerem Einkommen ausgleichen zu können (Sparen). Existenzbedrohende Lebens- (Risiko- und Haftpflichtversicherungen) und Vermögensrisiken (Sachversicherungen) sollen gemildert bzw. verhindert werden. Vorübergehendem Geldmangel muss abgeholfen werden (Kredit).

Da sich die Anbieter von Finanzdienstleistungen vom jeweiligen Wettbewerber abheben wollen, werden aus Vermarktungsgründen gleiche Finanzprodukte mit unterschiedlichen, teils irreführenden Namen versehen. So heißt eine Lebensversicherung zum Beispiel Aussteuer- oder Ausbildungsversicherung, Direktversicherung, Rentenversicherung, Sterbegeldversicherung oder 5 plus 7-Versicherung.

Mit der Kombination von Versicherung und Sparvertrag (z.B. Kapital-Lebensversicherung) kann der Kunde lange an einen Anbieter gebunden werden. Eine vorzeitige Kündigung ist meist mit hohen Verlusten verbunden. Diese Verträge sind nicht nur unflexibel. Sie sind vor allem teuer und damit renditeschwach. Bei Lebensversicherungen sind Renditen von nur 3% auf das eingezahlte Kapital keine Seltenheit. Versprochene Steuervorteile greifen bei der Mehrzahl der Versicherten nicht.

„Ich bin verwundert, dass es noch keine Kasko-Rendite-Plus-Versicherung mit Beitragsrückerstattung und Pflegeplatz bei Unfall-Invalidität gibt, bei der Sie bei Ablauf der Versicherung von der Versicherungssumme gleich ein neues Auto kaufen können.“

Fortsetzung Seite 10



Einmal zahlen und lebenslang kassieren

Zusätzliches Einkommen – Monat für Monat

Es gibt viele Möglichkeiten, aus einem größerem Geldbetrag ein zweites Einkommen zu erzielen. Viele Geldanlagen beinhalten allerdings Verlustrisiken oder sind so ausgelegt, dass irgendwann kein Geld mehr übrig ist.

Unser Tipp:

Die mamax-Sofortrente sorgt für finanzielle Sicherheit auf Dauer. Selbst wenn Ihr ursprünglich eingezahltes Geld aufgebraucht ist, erhalten Sie weiterhin Ihr zusätzliches Einkommen. Lebenslang.

Informieren Sie sich jetzt:

VDH GmbH
Verband Deutscher Honorarberater
Emailfabrikstraße 12 · 92224 Amberg
Telefon 096 21. 7 88 25-0
Telefax 096 21. 7 88 25-20
Info@vdh24.de

mamax – Sofortrente

Pflicht- Lektüre!

Etliche Makler sind
zu spät aufgewacht...

RIESTER RENTE

RATING



2006
FRANKE UND BORNBERG

... sie kümmern sich erst jetzt um den Riester-Markt! Was aber auch zumindest ein Gutes hat: Jetzt gibt es ein neutrales RATING-Werk, das die Bedingungswerke aller Policen analysiert und bewertet.

Die Orientierungshilfe, mit der Sie exzellent beraten und verkaufen können. Kompaktes Riester-Wissen plus alle bewerteten Produkte von A – Z: Das ist „Riester-Rente 2006“.

Anhand dieses Werkes erkennt Ihr Kunde, dass Sie ihm nicht irgendeinen Tarif verkaufen.

Sie bieten ihm vielmehr die Spitze des Marktes. Viel Erfolg!

Riester-Rente 2006 von Franke & Bornberg
27,- Euro inkl. 7 % MwSt. plus Versand
BHM Fachverlag GmbH
Bestellungen: info@bhm-marketing.de
www.promakler.de · Fax 0551/6339202

Hintergründe

Gerne werden auch Fonds- mit Bankanlagen kombiniert. So erhält der Anleger für einen Teil der Anlagesumme einen überdurchschnittlich hohen Zinssatz, wenn er den anderen Teil in einen Investmentfonds investiert. Dass die Bank hier einen Teil des vom Anleger bezahlten Ausgabeaufschlages von bis zu 6% über den erhöhten Zinssatz wieder an den Kunden zurückzahlt – der Kunde sich also selber die Zinsen zahlt – wird verschwiegen.

Auch werden im Kreditgeschäft Darlehen mit meist überbewerteten und unnützen Restschuldversicherungen kombiniert. Diese Restschuldversicherung ist eine Mischung aus Lebens-, Arbeitslosen- und Berufsunfähigkeitsversicherung. Die zu zahlende Versicherungsprämie, oft ein 4-stelliger Betrag, wird auf die Kreditsumme als Kosten aufgeschlagen und somit vom Kreditnehmer mitfinanziert. Der anfänglich so lukrative Darlehenszins steigt dadurch schnell in den zweistelligen Bereich. Für die Bank ein super Geschäft.

Fehler 3: Falsche Kosten-Vorstellung

5 % sind weniger als 500 Euro. Wieso das? Jeder Kunde weiß, dass bei Finanzdienstleistungen Kosten entstehen. Diese Kosten werden entweder in die Konditionen eingepreist (z.B. Zinssatz bei Anlagen) oder getrennt mehr oder weniger offen ausgewiesen.

In Deutschland herrscht der Irrglaube, dass eine Finanz-Beratung kostenfrei ist. Beratungskosten sind jedoch ein Teil der Vertriebskosten und werden bei einem Produktverkauf vom Kunden als Provision an den Produktgeber und von diesem an den Vertriebs- bzw. Bankmitarbeiter gezahlt. Da kaum ein Kunde in Deutschland bereit wäre, für eine Versicherungsberatung beispielsweise 1.500 Euro direkt als Honorar an den Berater zu zahlen, wird diese Summe gleich nach Vertragsabschluss dem Versicherungskonto belastet. Der Versicherungsvertrag beginnt mit Schulden, die Sie mit Ihren ersten Beiträgen abstopfen. Stellen Sie sich vor, Sie wollen bei einer Bank ein Konto eröffnen und der Bankberater bucht von Ihrem Konto gleich 1.500 Euro als „Betreuungsgebühr“ für die nächsten 30 Jahre ab. Jeder würde diese Bank verlassen und wegen Betrug anzeigen. Die Versicherungsgesellschaften arbeiten so seit Jahrzehnten. Viele Kosten werden mit einem Prozentsatz versehen. Dieser wirkt auf den Kunden niedriger als ein absoluter Betrag in Euro. 5% Ausgabeaufschlag liest sich besser als 500 Euro Honorar. Dass diese 5% bei einer Fondsanlage von 20.000 Euro mit 1.000 Euro doppelt so hoch sind, wie ein von der Anlagehöhe unabhängiges Beratungshonorar, wird völlig übersehen.

Fehler 4: Unzureichende Qualitätsansprüche an die Beratung

Würden Sie sich von einem in einem Wochenendkurs zum Arzt ausgebildeten Kfz-Schlosser operieren lassen? Erwarten Sie von einem Autoverkäufer, dass er Ihnen ein Auto der Konkurrenz als bessere Wahl empfiehlt? Würden Sie zu einem Piloten ins Flugzeug steigen, der weder einen Pilotenschein noch eine Zulassung hat. Nein!

Dennoch vertrauen Kunden überwiegend „Beratern“, die über keine Finanz- ausbildung und kein fundiertes Finanzwissen verfügen. Beratern, die nur einen Produktanbieter vertreten und sich dennoch als unabhängig bezeichnen. Beratern, deren finanzielle Existenz davon abhängt, möglichst viele und provisionsträchtige Produkte zu verkaufen. Beratern, die im Falle einer Falschberatung persönlich nicht haftbar gemacht werden können.

Die Lösung: Honorarberatung

Eine Gesellschaft wie zum Beispiel die Firma iO-InvestmentOptimierung in Schwerin ist für Mandanten im Bereich der Investmentanlagen eine echte Beratungs- und Servicealternative. Hier wird provisionsunabhängig beraten. Neben der Finanzplanung für vermögende Kunden werden Sanierungskonzepte für verschuldete Haushalte erarbeitet. Ein Ordnerservice bringt System in die Finanzunterlagen der Kunden. Mit Terminalservice werden Fristen und Fälligkeiten von Verträgen überwacht. Der Infoservice informiert über wichtige Neuerungen in der Steuer- und Rechtsprechung. Schulen, Verbände, Vereine und Firmen nutzen allgemeine wie auch spezifische Seminare und Schulungen zum Thema Geld.

Honorarberatung ist keine Frage des Vermögens. Dank der Honorarberatung erschließen sich dem Kunden Dienstleistungs- und Serviceangebote, die weit über das hinausgehen, was Banken gewillt und im Stande sind zu leisten. Sich um die Finanzangelegenheiten anderer zu kümmern, setzt umfangreiches Wissen sowie Erfahrung und ein umfangreiches Expertennetzwerk sowie ausgereifte Technik voraus. Über allem steht jedoch die uneingeschränkte Loyalität zum Kunden. Diese ist über viele Jahrzehnte seitens provisionsgesteuerter Strukturvertriebe und Einfirmer-Vertreter mit Füßen getreten worden. Honorarberater nehmen die Herausforderung an, den Finanzplatz Deutschland mit einem neuen Image zu versehen.

Honorarberatung 2007

Ganz allein?

ebase
European Bank for Fund Services



Bei uns nicht.

Ca. 6.500 Fonds von mehr als 220 Kapitalanlagegesellschaften.

Das ebase Depot: Hier sind Fonds gut aufgehoben.

Neugierig?

Sprechen Sie mit uns:

European Bank for Fund Services GmbH (ebase®) ▲ Fon : 01 80 / 500 59 84 ▲ E-Mail : sales@ebase.com