

Erfahrungsbericht II

Eine bessere Welt.

Honorarberater Torben Althüser berichtet über den Weg aus den Verkaufszwängen einer Bank in die Welt der unabhängigen, kundenorientierten Honorarberatung.



Von meinem Wechsel zur Honorarberatung Anfang 2009 haben meine Mandanten und ich deutlich profitiert.

Vorbei sind die Bankzeiten, in denen Kunden für bestimmte Modeprodukte heiß gemacht wurden. Vorbei sind die Spiele mit der Angst des Kunden. Unser Tun in der Bank hatte ja nur ein Ziel: Erträge für die Bank und die eigene Geldbörse generieren. König Kunde – Nein Danke!

Ich war in einem Hamsterrad, das nie aufhörte sich zu drehen. Der Ausstieg schien mir unmöglich. Jeden Monat das Gleiche. Es ging immer wieder von vorne los. Passten die Zahlen nicht, dann wurde man zum Rapport gebeten.

Das Unangenehmste im Rahmen der Beratung war die Versicherungsberatung. Da wurden Fondspolizen als Tradingdeposits ohne Ausgabeaufschlag verkauft, eine klassische Sterbegeldversicherung wurde zum Liquiditätskonto umfunktioniert. Der Phantasie waren einfach keine Grenzen gesetzt, wenn es darum ging Finanzprodukte abzusetzen.

■ Die Bank: Beste Unterhaltung auf Kosten der Kunden.

Auf Betriebsfeiern wurden dann in versammelter Runde bei entsprechendem Alkoholspiegel farbenprächtige Geschichten präsentiert: wer hatte mit welchen üblen Methoden die Kunden zu den höchsten Abschlüssen überredet.

Beste Unterhaltung auf Kosten der Kunden. Von ethischen Grundsätzen und Moral war bei diesen Produktverkäufern wenig zu spüren. Durch den Verkaufsdruck machte man eben aus der Not eine Tugend.

Und: ein Bankwechsel hätte ja schließlich nur die Adresse verändert aber nicht den Zwang zum Verkauf.

Meine Erfahrungen haben gezeigt, dass der einzige Unterschied bei Banken und Sparkassen in der Vertriebskraft liegt und dem dazugehörigen Controlling.

Auch wenn man für sich selbst und seine Kunden versucht hat, einen für alle Seiten tragbaren Weg zu finden, wurde der Spagat immer größer. Diese Last wollte ich nicht mehr tragen. Mit der bestandenen Prüfung zum Certified Financial Planner und den damit verbundenen ethischen Anforderungen einer Mitgliedschaft hat sich meine Einstellung zum Verkauf von Produkten grundsätzlich verändert. Ich konnte und wollte das bisherige Bankgeschäft nicht mehr mit meinem Gewissen vereinbaren.

Ab Mitte 2007 verfolgte ich dann die Entwicklung in der Honorarberatung. Dabei halfen mir die Informationen vom Verbund Deutscher Honorarberater.

Mit Ausbruch der Finanzmarktkrise und dank der Unterstützung meiner Kunden kam es dann zum endgültigen Schritt. Denn zu dieser Zeit brauchte nun wirklich kein Kunde irgendwelche Produkte, sondern Beratung und Unterstützung. All diejenigen

Kunden, die das damals verstanden haben, sind dann mitgegangen und werden seitdem durch ein vereinbartes Honorar in allen Bereichen der Finanzen betreut.

■ Der große Unterschied

Der große Unterschied zur vorherigen Tätigkeit in der Bank, ist die auf einmal vorhandene Vielfalt an Lösungen. Diese Lösungen dienen nun ganz allein der Sache. Sie sind nicht wie bisher nur deshalb gut, weil sie „wie zufällig“ das aktuelle Produkt des Monats sind.

Ein weiterer Punkt in der Honorarberatung ist, dass sich meine Kunden auf meine Anrufe sehr positiv eingestellt haben. Sie wissen, da gibt es etwas für sie zu verbessern. Mein Anruf bedeutet dagegen nicht, dass da wieder etwas Neues ist, was der Kunde unbedingt sofort kaufen muss.

Ich habe mich selbst aus dem Spannungsdreieck „Bank, Verkäufer, Kunde“ entlassen. Ohne den Zwang zum Verkauf gewinnt man in der Finanzberatung erheblich an Lebensqualität.

Die Bank existiert heute nur noch als Plattform zur Realisierung sämtlicher Dienstleistungen. Mandant und Berater jedoch haben das gleiche Ziel: Erhalt bzw. Mehrung des Vermögens, damit es beiden Parteien gut geht.

Heute gibt es drei Kundengruppen, die meine Dienste in Anspruch nehmen.

Da ist zum einen derjenige, der sich am Finanzmarkt sehr gut auskennt. Diesem Kunden ermöglichen wir gegen eine Beratungspauschale nach Zeitaufwand den Bezug von Nettotarifen im Versicherungs- und Wertpapierbereich.

Zum zweiten sind es diejenigen Kunden, die sich aus Unkenntnis vertrauensvoll an mich wenden. Diesen ermögliche ich den

Zugang zu allen Topkonditionen aus dem Finanzdienstleistungsbereich. Der Kunde hat in mir einen Ansprechpartner mit mehreren Bankverbindungen. Beim Wechsel zu einer neuen Bank muss mein Kunde sich nicht wieder neu erklären und das typische Frage und Antwortspiel mitmachen.

Leider ist es heute so, dass neue Kunden oftmals besser gestellt werden für einen bestimmten Zeitraum als die langjährigen treuen Kunden einer Bank oder Sparkasse.

Wiederum andere Kunden pflegen gerne einen qualitativ hochwertigen, fachlichen Austausch. Hierbei wird dann gemeinsam nach Lösungen gesucht. In diesem Fall werden in der Regel Wertpapierstrategien erstellt und für die Zukunft ausgerichtet. Diejenigen, die nicht selbst aktiv sein wollen, übergeben dann ihr Vermögen an einen Vermögensverwalter. Auch hier ist es für den Kunden eine sehr angenehme Situation, wenn nicht nur eine Vermögensverwaltung angeboten (verkauft) wird, sondern der Zugang zu allen Marktteilnehmern besteht.

■ **Generalist und Finanzplaner**

Ob der Kunde nun Anleger oder Kreditnehmer ist, bei mir als Honorarberater kann er fast auf das gesamte Repertoire der Finanzdienstleistungen zurückgreifen. Als Generalist und Finanzplaner erhalte ich den gesamten Überblick über die finanzielle Situation. So ist schnell zu erkennen, ob auch Spezialisten mit einbezogen werden sollten.

Aktien, Anleihen und Zertifikate gehören nicht zu meinem Angebot. Der Grund: es gibt kaum ein Research, welches mir den Zugang zu allen Unternehmen der Welt ermöglicht. Also kann ich als Berater nicht erkennen, wie die Chancen und Risiken verteilt sind. Und um systematische Risiken (Einzelwerttrisiken) auszuschalten, bevorzuge ich die Streuung auf einen gesamten Markt oder Index. Zertifikate sind oftmals immer noch so verpackt, dass die Funktionsweise weder vom Kunden noch von mir als Berater verstanden, geschweige denn erklärt werden können. Also hat Transpa-

renz den absoluten Vorrang. Weniger ist manchmal mehr!

Wenn ein Neukunde sich an mich wendet, dann erkläre ich ihm, wie wichtig es ist einen gesamten Überblick über seine Situation zu erhalten. Nur so ist es möglich, seine aktuelle Risikotragfähigkeit und generelle Risikoneigung festzustellen.

Mit Hilfe der Vielzahl an Informationen wird eine gemeinsame Strategie entworfen; zur Beseitigung der Rentenlücke, zur schonenden Übertragung von Vermögen an die folgende Generation oder zum Ausbau seines Vermögens.

Wie ein Schneider nehme ich regelmäßig Maß, um festzustellen, dass alles immer noch so ist, wie es zu Beginn der Zusammenarbeit war. Änderungen werden sofort analysiert und abgeklärt. Alle meine Kunden erhalten monatlich einen Status quo ihres Vermögens. Regelmäßig, mindestens dreimal im Jahr, gibt es einen persönlichen Austausch. Weitere telefonische oder persönliche Kontakte sind jederzeit möglich. Alle Depots werden täglich eingesehen und auf Signale überprüft.

„So stelle ich mir eine rundum gelungene Zusammenarbeit vor. So macht der Beruf Freude.“

Mit Hilfe von regelmäßigen Kundenveranstaltungen werden alle Interessierten zu den jeweils aktuellen gesetzlichen, steuerrechtlichen, juristischen und finanzpolitischen Änderungen informiert. Dazu werden externe Fachleute wie Steuerberater und Juristen eingeladen. Anschließend wird im Kundenkreis die persönliche Situation auf die neuen Tatbestände hin überprüft.

So stelle ich mir eine rundum gelungene Zusammenarbeit vor. So macht der Beruf Freude.

»HIN UND HER MACHT TASCHEN LEER.«

Diese bittere Erfahrung machen viele Privatanleger, die versuchen, durch ständige Portfolio-Umschichtungen einen als Benchmark gewählten Index zu übertreffen. Doch was ist die Alternative?

2. Auflage 2007
336 Seiten • € 29,90



■ **Autor**
Torben Althüser
Dipl. Kfm., Dipl. Vw., CFP
Honorarberater VDH für Finanzdienstleistungen

■ **Kontakt**
Verbund Westfälischer Honorarberater
Tel.: 0 29 21/34 36 99
t.althueser@vwh24.de
www.vwh24.de