

So erkenne ich gute Finanzberatung

1. Bekommt ein Anlageberater Provisionen, steht er in einem Interessenkonflikt, wenn das Produkt, das am besten zum Ratsuchenden passt, ihm weniger Provision beschert als ein anderes. Daher ist eine **unabhängige Beratung auf Honorarbasis**, wie sie z.B. die Verbraucherzentrale anbietet, vorzuziehen.
2. Eine kundenorientierte Finanzberatung beachtet auch die **Absicherung existenzieller Risiken**: Gibt es eine Haftpflicht- und Berufsunfähigkeitsversicherung? Ist die Familie abgesichert? Gibt es im Einzelfall spezielle Risiken, die abgesichert werden sollten? Tipp: Finger weg von Kombinationen aus Rentenversicherung und Berufsunfähigkeitsversicherung.
3. Anlageberater müssen **sämtliche Anlageziele** und –wünsche ebenso ermitteln wie die Vermögenssituation, bestehende Schulden und die Risikobereitschaft.
4. Gute Berater erklären **Anlagekriterien** wie Rendite, Sicherheit und Flexibilität, fragen die Prioritäten des Anlegers dazu ab und halten diese schriftlich fest. Wichtig ist, dass Alternativen besprochen werden und auch über kostengünstige Produkte wie z.B. Tagesgelder, Bundesschatzbriefe und Aktienindexfonds informiert wird.
5. Der Produktvorschlag des Beraters muss in Bezug auf die drei Anlagekriterien bewertet werden. Der Kunde muss über die **Kosten** über die gesamte Vertragslaufzeit transparent informiert werden.
6. **Qualifikationsnachweise** des Beraters sind ein gutes Zeichen, wenn diese nicht von Produkthanbietern stammen (Vertriebsschulung).
7. Die **Protokollierung** des Beratungsgesprächs sollte nach den Spielregeln des Anlegers erfolgen. Was ihm wichtig ist, muss auf jeden Fall festgehalten werden. Hilfe bietet das Musterprotokoll der Verbraucherzentrale unter <http://www.vz-bw.de/musterprotokoll>.