

Donnerstag, 2. März 2006

Risiken minimieren

Kunden erhöhen ihre Chance auf eine fundierte Beratung, wenn sie den Profi unter die Lupe nehmen.

Check-Liste: Ein Fragenkatalog von Professor Jürgen Steiner, Chef des Instituts für Financial Planning der Universität Passau, liefert Indizien, ob der Berater gewissenhaft arbeitet.

Drei Fragen sollten Kunden schon bei der Terminabsprache klären:

- ❶ Übt der Berater seinen Job hauptberuflich aus?
- ❷ Besitzt er eine Fachausbildung mit Abschluss einer unabhängigen Stelle?
- ❸ Ist er gegen die Folgen einer Falschberatung versichert?

Sieben Punkte, die eine solide Finanzplanung auszeichnen:

- ❶ Erfragt der Berater persönliche Daten wie Familienstand und -planung, Einkommen, Verbindlichkeiten, Risikobereitschaft und Ziele?
- ❷ Analysiert er bestehende Policen, Anlagen und Rentenansprüche?
- ❸ Empfiehlt er eine konkrete Finanzstrategie und erklärt deren Vorteile?
- ❹ Nennt und erläutert er für jedes Problem verschiedene Produkte?
- ❺ Stellt er bei jedem Produkt Chancen und Risiken gegenüber?
- ❻ Fertigt er ein Gesprächsprotokoll an und händigt es aus?
- ❼ Räumt er Bedenkzeit ein? Ein Berater sollte nie auf sofortige Vertragsunterzeichnung drängen.