

Checkliste: Den richtigen Finanzpartner finden

Für einen Laien ist es nicht leicht, den richtigen Berater bzw. die passende Bank zu finden. In dieser Checkliste sind alle wichtigen Fragen aufgeführt, um das herauszufinden. Versuchen Sie diese Fragen selbst zu beantworten bzw. stellen Sie diese einem möglichen Berater.

Frage	Erklärung	Antwort
Fragen zu Ihrem persönlichen Bedarf		
Was für einen Finanzpartner benötigen Sie tatsächlich?	Dem einen ist das Image einer Bank oder Versicherung sehr wichtig, der andere legt mehr Wert auf kundenfreundliche Prozesse und ein breites Angebot. Schreiben Sie zuerst auf, was für Sie wichtig ist bevor Sie auf die Suche gehen.	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Ist Beratung notwendig oder können Sie auch manches selbst erledigen?	Einfache Produkte wie ein Giro- oder Tagesgeldkonto benötigen in der Regel keine Beratung. Eine komplexe Finanz- oder Nachfolgeplanung hingegen sehr wahrscheinlich schon. Legen Sie fest, ob Sie genügend Fachwissen haben und daher mit einer Online-Versicherung oder Direktbank zusammenarbeiten wollen oder doch lieber das Rundumsorglospaket bei einem kompetenten Berater kaufen wollen.	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

Frage	Erklärung	Antwort
Fragen zum Unternehmen		
Wie lange gibt es in dem Unternehmen schon eine Anlageberatung bzw. Private Banking?	Hier sollte mindestens eine zehnjährige Erfahrung vorliegen. Es wird wohl von jedem Finanzdienstleister geantwortet werden, dass seit Jahrzehnten die Anlageberatung erfolgreich praktiziert wird. Haken Sie hier nach, ob dies auch für das komplette Angebot gilt, wie z.B. auch das Generationsmanagement oder die haus-eigene Vermögensverwaltung.	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Wie hoch ist die Eigenkapitalquote der Bank?	Einige große deutschen Banken, wie z.B. die Deutsche Bank oder die Commerzbank, haben momentan nur 7,8% bzw. 7,4% an „harter Kernkapitalquote“. Kleinere Häuser haben hier oftmals deutlich mehr. Je größer, desto mehr Schutz für Ihre Geldeinlagen.	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Gibt es neben der gesetzlichen Einlagensicherung weitere Sicherungseinrichtungen?	Genossenschaftsbanken bieten hier z.B. zusätzliche Sicherungseinrichtungen.	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

Frage	Erklärung	Antwort
<p>Wie viele Berater und wie viele Assistenten sind in der für Sie zuständigen Abteilung tätig?</p>	<p>Grundsätzlich sollten mindestens fünf Berater tätig sein, ansonsten kann eine vernünftige Vertretungsregelung (Urlaub, Schulung oder Krankheit) nicht sichergestellt werden. Pro fünf Berater sollte auch ein/e (Vollzeit-)Assist/in vorhanden sein. Ansonsten haben die Berater zu viel an Sachbearbeitung zu tun und können sich zu wenig auf ihre Kunden konzentrieren.</p>	<hr/>
<p>Wie lange ist die durchschnittliche Abteilungszugehörigkeit der Berater bzw. wie viele Jahre sind diese schon in ihrer aktuellen Funktion tätig?</p>	<p>Hier sollte ein Durchschnitt von fünf Jahren nicht unterschritten werden. Falls doch, kann es sein, dass ...</p> <ul style="list-style-type: none"> • das Betriebsklima schlecht ist (wann wechselt dann Ihr Berater?). • der Leistungsdruck zu hoch ist (und Ihnen unbedingt etwas verkauft werden muss). • die Berater nicht allzu viel Erfahrung in der Kundenberatung haben. 	<hr/>

Frage	Erklärung	Antwort
Wie hoch ist der Schutz Ihrer Privatsphäre?	Die Zeiten des Bankgeheimnisses sind vorbei. Jedoch wird jeder seriöse Finanzdienstleister die Privatsphäre seiner Kunden schützen. Es kann sinnvoll sein, nicht bei der Hauptbank in der Heimatgemeinde Kunde zu werden. Das bedeutet nicht, dass lokale Banken nicht gut sind. Falls Sie Ihr Depot jedoch einige Kilometer entfernt führen, ist die Gefahr von Haus aus geringer, dass Sie und Ihre Finanzen Thema am „Bankenstammtisch“ werden.	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Ist der Beratungsort für Sie bequem (auch ohne Auto) erreichbar? Besteht auch das Angebot, dass Sie sich zuhause beraten lassen?	Es kann bequemer sein, sich auch zuhause beraten zu lassen. Bedenken Sie auch, dass zunehmend Filialen geschlossen werden. Ein heute bequem ums Eck liegendes Beratungsbüro kann morgen geschlossen bzw. in die 50km entfernte Zentrale umgezogen sein.	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
An welchen Tagen und zu welchen Uhrzeiten ist das Unternehmen erreichbar?	Besteht nur die Möglichkeit, sich zu „Standardzeiten“ wie 09.00 bis 16.00 Uhr beraten zu lassen oder können Sie auch Termine bis z.B. 20.00 Uhr oder auch am Samstag vereinbaren?	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

Frage	Erklärung	Antwort
Können Sie das Angebot auch erst mal testen, z.B. mit kleineren Anlagebeträgen?	Seriöse Anbieter werden kein Problem damit haben, ihre Dienstleistungen zu Beginn auch im kleineren Umfang testen zu lassen.	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Wie groß ist das Unternehmen? Besteht die Gefahr einer Übernahme oder Fusion?	Bei kleineren Anbietern ist das Risiko vorhanden, dass diese nicht (mehr) wirtschaftlich arbeiten können und daher zu einer Fusion oder Übernahme gezwungen werden. Eine solche gravierende Veränderung kann auch negative Auswirkungen auf Beratungsqualität oder Dienstleistungspalette haben. Mit einem Wechsel zu einem Finanzdienstleister in so einem Veränderungsprozess sollten Sie ggf. noch etwas warten.	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Gibt es eine Beschwerdestelle und wird diese aktiv kommuniziert?	Gute Anbieter sehen eine Kundenbeschwerde als Chance besser zu werden! Wenn Sie hingegen mühsam nach einer Beschwerdeabteilung suchen müssen oder das Unternehmen erst gar keine eingerichtet hat sollten Sie hinterfragen, was wohl der Grund hierfür ist?	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

Frage	Erklärung	Antwort
Wie ist Ihr Bauchgefühl?	Viele Menschen können zwar nicht vollumfänglich fachlich beurteilen, ob der Finanzdienstleister ein guter Partner für Sie sein könnte. Sollten Sie jedoch ein ungutes Bauchgefühl haben, sollten Sie ggf. lieber noch einen weiteren potentiellen Partner prüfen.	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

Fragen zum Berater		
Wie lange ist der Berater schon in der Bank und in dieser Abteilung tätig?	Der Berater sollte mindestens seit drei, besser fünf Jahre dort tätig sein. Ist er erst seit kurzer Zeit dort, verfügt aber über entsprechende Expertise bei anderen Banken, ist das i.d.R. auch ausreichend. Fragen Sie ihn, wie lange er seine Kunden im Durchschnitt schon betreut. Wenn der Berater erst seit Kurzem in der neuen Bank tätig ist, zeigt ein loyaler Kundenstamm, der mit ihm die Bank gewechselt hat, dass er einen guten Job macht.	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

Frage	Erklärung	Antwort
Wie hoch ist der variable Gehaltsanteil bzw. an welchen Umsätzen partizipiert der Berater direkt?	Ein 10%- bis 15%iger variabler Gehaltsbestandteil ist in Ordnung. Fragen Sie nach, ob dies nur bzw. zum Großteil auf quantitative Ziele (z.B. betreutes Kundenvolumen, Umsatz oder Ertrag) vergütet wird oder ob hier im nennenswerten Anteil auch qualitative Ziele (z.B. Kundenzufriedenheit oder Reklamationsquote) enthalten sind. Kritisch zu sehen ist, wenn der Berater direkt am Verkauf bestimmter Produkte verdient. Die Gefahr ist dann groß, dass Ihnen vor allem margenstarke Produkte verkauft werden.	<hr/>
Wie viele Tage wird der Berater für Fortbildungen pro Jahr freigestellt?	Fünf Tage jährlich sind notwendig, um den Berater fachlich auf dem aktuellen Stand zu halten. Die Ausbildungen müssen auch qualitativer Natur sein und nicht nur reine Verkaufstrainings, die im Anschluss an Ihnen ausprobiert werden.	<hr/>
Kennensie den Stellvertreter und den Vorgesetzten Ihres Beraters?	Falls nein, lassen Sie sich den Vertreter vorstellen. Wirkt er genauso seriös und zuverlässig wie Ihr aktueller Ansprechpartner? Den Chef zu kennen ist auch sinnvoll, so können Sie sich bei schwierigen Reklamationen einfacher direkt an ihn wenden!	<hr/>

Frage	Erklärung	Antwort
Nimmt sich der Berater ausreichend Zeit, um Ihnen alles genau zu erklären. Und zwar so lange, bis Sie es verstanden haben?	Fragen Sie nach, wenn Sie die Dinge nicht verstehen, die Ihnen Ihr Berater erklärt. Im Zweifelsfall schließen Sie lieber nichts ab als etwas zu kaufen, das Sie nicht richtig verstanden haben.	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Ist der Berater auch telefonisch für Sie erreichbar?	Es kommt häufig vor, dass Sie bei Anrufen nur in einem Callcenter mit wenig kompetenten Mitarbeitern landen. Daher ist es wichtig, die direkte Durchwahl des Beraters zu haben, am besten auch seine Handynummer.	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

Fragen zu den Produkten und Anlagestrategien		
Verkauft Ihre Bank nur hauseigene Produkte oder hat sie eine umfassende Palette von verschiedenen Herstellern im Angebot?	Hauseigene Produkte haben den Nachteil, dass diese verkauft werden, egal ob sie gut oder schlecht sind. Die meisten Produkthanbieter haben sowohl gute, aber eben auch schlechte im Portefeuille. Ideal sind Finanzdienstleister, die keine eigenen Produkte produzieren, sondern ausschließlich die besten am Markt einkaufen.	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

Frage	Erklärung	Antwort
Wie war die bisherige Wertentwicklung der Ihnen empfohlenen Anlagestrategie?	Lassen Sie sich die historische Entwicklung im Vergleich zu einem Referenzmarkt vorlegen. Achtung: dies ist keine Garantie, dass diese Entwicklung auch in der Zukunft bestand hat. Sie zeigt aber auf, ob zumindest ein gleich gutes Ergebnis wie im durchschnittlichen Vergleich mit anderen Anlagestrategien erzielt wurde. Es gibt zwar keinen Anbieter, der immer die beste Rendite am Markt erzielen wird. Jedoch sollte die Wertentwicklung auch nicht schlechter als der Durchschnitt sein.	<hr/>
Erhalten Sie ein schriftlich sauber ausgearbeitetes Angebot, das Sie in Ruhe und ohne Zeitdruck zuhause durchlesen oder es einem Dritten zur Durchsicht geben können?	Lassen Sie sich alle Angebote schriftlich geben. Sie erhöhen dadurch die Verbindlichkeit. Mündlich passiert es schnell, ein Angebot sehr positiv wirken zu lassen, ohne dass Sie die Aussagen des Verkäufers im Nachhinein beweisen können. Liegt das Angebot jedoch schriftlich vor, können Sie dies im Bedarfsfall auch als Beweisstück einbringen.	<hr/>
Bei Versicherung sollten Sie darauf achten, tatsächlich nur die Risiken abzudecken, bei denen konkreter Bedarf besteht.	Versicherung verkaufen sehr gerne Kombiprodukte, wo mehrere Produkte in einander verwoben sind. Als klassisches Beispiel gilt die Kapitallebensversicherung, die sichert das Todesfallrisiko ab und dient zusätzlich dem Vermögensaufbau bzw. -anlage. In der Regel ist es wesentlich günstiger, die Produkte einzeln zu kaufen. Sollte dies nicht möglich sein, prüfen Sie besser noch ein alternatives Angebot.	<hr/>

Frage	Erklärung	Antwort
<p>Klingt das Angebot zu schön um wahr zu sein? Erklärt Ihnen der Berater das Produkt mit einer äußerst interessanten Verkaufsgeschichte, die keinerlei Risiken oder negativen Aspekte beinhaltet?</p>	<p>Werden Sie skeptisch, wenn Ihnen der Berater ein Angebot vorstellt, dass sich fantastisch anhört. In der Vermögensanlage gilt immer: je höher die Rendite, umso höher das Risiko! An diesem Grundsatz ändert sich nichts. Sollte ein Berater tatsächlich die „eierlegende Woll-Milch-Sau“ entdecken würde er es nicht notwendig haben, mit der Kundenberatung sein Geld zu verdienen. Stattdessen würde er wohl von den Erträgen dieser Anlage hervorragend partizipieren und das Leben z.B. an der Copacabana genießen.</p>	<hr/>

Fragen zu Preisen und Gebühren		
<p>Erhalten Sie umfassende Informationen über alle Gebühren und Preise, die Ihnen durch einen Produktabschluss entstehen können?</p>	<p>Im Wertpapiergeschäft muss Sie der Berater mittlerweile vor Abschluss des Kaufs umfassend informieren, d.h. z.B. über Abschlusskosten, Produktkosten, laufende Gebühren. Auch bei anderen Produkten sollten Sie darauf besehen, die Kosten genau aufgelistet zu bekommen.</p>	<hr/>
<p>Bestehen unterschiedliche Preismodelle, z.B. auch eine fest vereinbarte Gebühr oder Honorarberatung?</p>	<p>Sie sollten prüfen, ob die übliche Vertriebsprovision bei Produktabschluss die beste Alternative ist oder ob Sie in einem anderen Gebührenmodell bessergestellt werden. Vorteilhaft ist, wenn Sie auch zwischen den Modellen wechseln können.</p>	<hr/>

Frage	Erklärung	Antwort
Sind die Konditionen dauerhaft attraktiv oder handelt es sich nur um Lockvogelangebote für Neukunden?	Manche Banken und Versicherungen ködern Kunden mit lukrativen Zinsversprechungen. Das Angebot gilt jedoch nur für Neukunden und ist in der Anlagehöhe und –laufzeit beschränkt. Überprüfen Sie bei solchen Angeboten, ob sich der Wechsel wirklich lohnt. Wenn die Konditionen nach kurzer Zeit genauso (oder sogar schlechter) wie bei Ihrer jetzigen Bank oder Versicherung sind, können Sie sich den Wechsel sparen.	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

Referenzen		
Haben Familienmitglieder, Freunde oder Arbeitskollegen gute Erfahrung mit diesem Anbieter?	Diese Personen werden Ihnen sehr wahrscheinlich ehrlich berichten, ob sie mit einer Bank oder Versicherung gute oder schlechte Erfahrungen gemacht haben. Dieses Wissen ist meistens viel mehr wert als Hochglanzprospekte oder Präsentationen von gut geschulten Verkäufern.	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

