

Checkliste Beratersuche

1. Seriöse Berater/-innen verfügen über allgemeine kaufmännische Kenntnisse und Fertigkeiten

Ein Abschluss eines kaufmännisch orientierten Berufsbildes oder die Ausübung eines kaufmännischen Berufes über mindestens drei bis fünf Jahre zeigen dies.

2. Seriöse Berater/-innen verfügen über fundierte Fachkenntnisse im Bereich ihrer jeweiligen Tätigkeit

In vielen Fällen haben Berater keine "ordentliche" Ausbildung in ihrem Tätigkeitsfeld abgelegt - wie z.B. Bank-, Versicherungs- oder Immobilienkaufmann. Durch Fortbildungen kann dies aber ersetzt werden. Als unteren Standard für eine spartenübergreifende Finanzplanung im privaten Haushalt empfehlen wir den Abschluss zum "Fachberater für Finanzdienstleistungen (IHK)". Dieser Kenntnisstand sollte für die Beratung über Standardprodukte des privaten Haushaltes vorhanden sein. Das sind im wesentlichen: private Sach- und Personenversicherungen (Haftpflicht-, Hausrat-, Rechtsschutz-, Kfz-Versicherungen sowie Unfall-, Kranken-, Lebens-, Rentenversicherungen mit Berufs- oder Erwerbsunfähigkeitsversicherungen

Wenn es um komplexere Finanzdienstleistungen geht, sind speziellere Kenntnisse und Fertigkeiten erforderlich. Das gilt zum Beispiel für: Baufinanzierungen, betriebliche Altersversorgung, Immobilienanlagen, Beteiligungsprodukte (wie geschlossene Fonds) aber auch für umfassende Finanz- und Vermögensplanungen mit Kapitalstrukturanalysen oder ähnlichen Finanz-Planungen. Hier sind mindestens Abschlüsse auf dem Niveau des "Fachwirt für Finanzplanung (IHK)" oder spezielle Prüfungen für das Tätigkeitsgebiet. Leider können wir derzeit am Markt noch keine Übersicht über konkrete Zertifizierungen geben. Im Fall unseres "Bundesverband Finanz-Planer" ist durch hohe Eingangshürden sichergestellt, das die Mitglieder über allgemein kaufmännische und tiefe spezielle Fachkenntnisse sowie praktische Erfahrung verfügen (s. Satzung und Richtlinien).

3. Seriöse Berater/-innen haben mehrjährige praktische Erfahrungen gesammelt

Wir gehen davon aus, das mindestens drei Jahre praktische Tätigkeit nötig ist, um alle ernsthaften Planungen des privaten Bereiches, wie unter 2. Im 1. Absatz genannt, selbständig auszuführen.

4. Seriöse Berater/-innen können Referenzen abgeben

Hierunter sind auch fachliche Publikationen, Meldungen in der Presse und den anderen Medien oder persönliche Erfahrungen zu zählen

5. Seriöse Berater/-innen geben klar zu erkennen, von wem sie ihr Einkommen beziehen

Die Bezahlung der "Finanzberatung" erfolgt in Deutschland traditionell durch die Produktgeber, da die Vergangenheit im wesentlichen nur den Typus des Vermittlers kannte. Dessen Position als Agent oder als Makler bedingt, dass die Bezahlung 1. Nur bei Abschluss und 2. seitens des Produktgebers erfolgte. Wenn Sie aber einen Rat bevorzugen, der davon unabhängig ist, finden Sie heute auch Fachleute, die Sie gegen Honorar beraten. Lassen Sie sich aber bestätigen, das daneben keine Provisionen o.ä. vom Produktgeber fließen (oder wenigsten die Höhe nennen, damit Sie das Gewicht der Zahlung gegenüber dem Honorar einschätzen können).

6. Seriöse Berater/-innen klären über ihre Abhängigkeit von einzelnen oder mehreren Produktgebern auf

Neben den Zahlungen können auch direkte vertragliche Bindungen dazu führen, das die Ergebnisse der Beratung beschränkt sind. So gibt es Agenturen, die nur die Produkte eines Konzerns vermitteln dürfen aber auch Vereinbarungen, Produkte einer Sparte (z.B. alle Unfallversicherungen) nur bestimmten Vertragspartnern zuzuführen.

7. Seriöse Berater/-innen konkretisieren zu Beginn der Beratung ihre Aufgaben, die Ziele und den Aufwand

Sie sagen Ihnen, was sie konkret tun können und wo eventuell ihre Grenzen sind und geben Ihnen zumindest eine Einschätzung des auf Sie zukommenden Aufwandes.

8. Seriöse Berater/-innen haben eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung über ihre Tätigkeit abgeschlossen

Der Deckungsumfang sollte den gesamten Rahmen der Tätigkeit abdecken.

Die Deckungssumme sollte ausreichend hoch sein, damit mögliche finanzielle Schadenersatzansprüche auch gedeckt sind

9. Seriöse Berater/-innen drängen nicht zum schnellen Vertragsabschluss

Sie haben stets Zeit, mögliche Schritte in Ruhe zu prüfen.

Seien Sie misstrauisch, wenn von einer "letzten Gelegenheit" oder der "einmaligen Chance" die Rede ist.

10. Seriöse Berater/-innen weisen sich oft durch die Zugehörigkeit zu einem seriösen Verband aus.

Beobachten Sie hierzu die Meldungen der Presse oder erkundigen Sie sich bei speziellen Branchendiensten.

FINANZPLANER DEUTSCHLAND
BUNDESVERBAND e. V.

Immelmannstraße 2
5 5 1 2 4 Mainz

Telefon 06131 - 24 07 03 30
Telefax 06131 - 24 07 03 70

Web www.finanzplaner-deutschland.de
Mail post@finanzplaner-deutschland.de

VR 40344 Vereinsregister Mainz

Der Vorstand

Peter Edinger
Wolfgang M. Morlock
Horst Peemöller
Yan C. Steinschen
Helmut Weigt

Fassung vom 21.06.2008