Guter Rat plus

Oktober 2011

Geldanlage

350 Berater unabhängig und bankenübergreifend

Die besten Finanzberater Deutschlands

UNTER DER LUPE Profitieren Sie vom unabhängigen Urteil anderer Verbraucher über Finanzberater in Ihrer Region

Wem kann man eigentlich noch vertrauen, wenn es um Geld geht? Guter Rat: Vertrauen Sie dem unabhängigen Urteil, das andere Verbraucher fällen. Profitieren Sie von den Erfahrungen anderer.

Fast 20 000 Verbraucher haben im Internet ihre Finanzberater bewertet. Guter Rat veröffentlicht in Zusammenarbeit mit dem Bewertungsportal WhoFinance die besten 350 Bewertungen.

Um die Ecke Normalerweise werden bei solchen Bewertungen immer Banken, Versicherungen oder ganze Strukturvertriebe unter die Lupe genommen. Aber was nützt Ihnen eine gute Note für eine Bank im Bundesdurchschnitt, wenn der Berater dieser Bank in Ihrer Stadt nicht unbedingt empfehlenswert ist. Mit Hilfe unserer Bestenliste finden Sie die besten Berater in Ihrer Umgebung. Es kann also durchaus passieren, dass der Berater einer bestimmten Bank in der Bautzner Landstraße in Dresden sehr gute Bewertungen erhält und ein anderer Berater von der gleichen Bank in der Goethestraße in Bielefeld unbefriedigend abschließt.

Fachgebiete WhoFinance hat die Bewertungen darüber hinaus nach Fachgebieten unterteilt. Denn ein guter Baufinanzierungsberater muss nicht unbedingt auch beim Thema Altersvorsorge, also Riester, Rürup oder der betrieblichen Altersvorsorge, kompetent sein. ■

Bewerten Sie Ihren Finanzberater auf www.guter-rat.de/whofinance

IN ZUSAMMENARBEIT MIT WhoFinance

■ HINTERGRUND

Tipps für das Gespräch ...

VERSPRECHEN Berater – in der Praxis meist eher Verkäufer – sind darauf trainiert, solche Gespräche »abschlussorientiert« zu führen. Die Gespräche münden in Suggestivfragen wie »Wollen Sie sich 1000 Euro entgehen lassen?«. Antworten Sie: »Nein, wenn Sie mir die 1000 Euro schriftlich garantieren und dafür ein Pfand als Sicherheit bei einer Bank hinterlegen.«

IMMER NACHFRAGEN Kaufen Sie nur, was Sie verstehen. Haben Sie keine Angst, Fragen drei- oder viermal zu stellen. Ist die Antwort unverständlich, liegt das nicht unbedingt an Ihnen, sondern ist häufig ein Indiz dafür, dass die angebotene Geldanlage einen Haken hat.

ZWEITE MEINUNG Verkäufer bauen gerne Druck auf, damit der Kunde unterschreibt. Guter Rat: Auf keinen Fall sofort unterschreiben. Holen Sie sich immer eine zweite, unabhängige Meinung.

VERLUST-SZENARIO Oft werden die Renditen im Gespräch schöngerechnet. Lassen Sie sich vorrechnen, wie die Anlage dasteht, wenn die Aktienmärkte um jährlich 15 Prozent fallen.

Herbert Walter
Der ehemalige Vorstandsvorsitzende der Dresdner Bank ist heute als Wirtschaftsberater und Unternehmer tätig

»Erst verstehen, dann investieren«

KLARTEXT Herbert Walter, der frühere Chef der Dresdner Bank, im Interview

? Banken leben von dem Vertrauen ihrer Kunden. Doch das haben sie seit der Lehman-Pleite verspielt. Was ist eigentlich passiert?

Das war ein längerfristiger Prozess. Der ging schon los, als im Jahr 2000 die New-Economy-Blase platzte. Damals haben viele Kunden ihren Banken vorgeworfen, sie nicht ausreichend gewarnt zu haben. Kaum zogen die Kurse wieder an, wollten viele wieder dabei sein. Die Anleger guckten zuallererst auf die Renditechancen, die Risiken blieben vielfach unterbelichtet. Eine Großbank, die damals keine Zertifikate angeboten hätte, wäre Gefahr gelaufen, massiv Marktanteile zu verlieren.

? Was muss die Branche tun, um wieder Vertrauen zu gewinnen?

Die Branche muss sich um die Beseitigung eines uralten Interessenkonfliktes kümmern. Jeder Kundenberater hat zwei Seelen: Als Bankkaufmann muss er die wirtschaftlichen Interessen der Bank verfolgen, als Berater muss er das beste Interesse des Kunden im Auge haben. Dieser Konflikt muss künftig besser ausbalanciert werden und zwar direkt und individuell zwischen Kunden und Berater. Ich bin überzeugt, dass nur auf diesem Wege das Vertrauen in die Finanzwirtschaft wieder hergestellt werden kann. Banken, die glauben, sie könnten das Problem von »oben« oder mit Werbekampagnen lösen, sind definitiv auf dem Holzweg.

? Viele Geldanlagen sind kompliziert gebaut. Was eignet sich eigentlich noch als Geldanlage?

Darauf gibt es keine allgemeingültige Antwort. Wichtig ist aber, dass der Bedarf des Kunden Ausgangspunkt jeder Beratung sein muss. Der Berater muss einem Anleger Lösungswege aufzeigen, die ihm die Entscheidung erleichtern. Das Produkt kommt erst ganz am Ende ins Spiel.

? Aber wie kann das Problem angegangen werden, dass viele Anlagen undurchschaubar sind?

Der Kunde muss eine Meinung haben, wie hoch sein Risiko sein soll. Darauf muss auch der Berater wert legen. Geht es im Gespräch um eine komplizierte Geldanlage, sollte der Kunde dem Berater eine Frage beantworten: Wie hoch darf mein Verlust maximal sein? Lautet die Antwort beispielsweise fünf Prozent, muss der Berater eine Lösung anbieten, die genau diese Vorgabe erfüllt.

? Sie sagen, Vertrauen ist eine persönliche Angelegenheit. Woran erkennt man, mit was für einen Berater man es zu tun hat?

Ein guter Berater geht aktiv auf seinen Kunden zu. Er hinterfragt die konkrete Situation und die Ziele seines Kunden. Erst wenn er weiß, wo der Kunde hin will, legt er ihm Lösungsvorschläge vor. Aber der Kunde selbst kann auch etwas tun – und jeder zweite in Deutschland macht das heute schon: Er informiert sich vor einem Beratungsgespräch in Zeitschriften oder Internetportalen, wie dem Beraterportal WhoFinance. Solche unabhängigen Informationskanäle werden immer stärker genutzt.

? Was ist anders bei WhoFinance als bei anderen Vergleichsportalen?

Nur wer vergleichen kann, kann auch wählen. Dabei hilft WhoFinance. Dort findet man Finanzberater in seiner Nähe, die von Verbrauchern selbst bewertet sind. Ganz wichtig: Die Kundenbewertungen werden von WhoFinance akribisch geprüft. Nur wenn die Verbraucher sicher sein können, dass die Kundenbewertungen korrekt sind, sind diese für sie auch wertvoll. ■

FOTOS: BILDERBOX (TITEL), PR

Postleitzahl/Ort	Name	Institut	Immobilien-finanzierung	Alters-vorsorge	Kranken-versicherung	Geldanlage
76694 Forst	DEZENTER, Boris	Boris Dezenter - Versicherungsmakler				
76829 Landau in der Pfalz	GUERNICHE, Malik	Wirtschaftsber. Guerniche - Finanz- u. Vers. Makler				
77654 Offenburg	KORNMAYER, Ralf	InvestNET				
77694 Kehl	RYNIAK, Gebhard	Ryniak & Partner Versicherungsmakler				
77794 Lautenbach	FLEIG, Jürgen	STERN ASS AG				
78048 Villingen-Schwenningen	STERN, Florian	STERN ASS AG				
78050 Villingen-Schwenningen	LETULÉ, Michael	Deutsche Bank				
78052 Villingen-Schwenningen	KELLNER, Thomas	STERN ASS AG				
78234 Engen	BRÄUNING, Armin	Bräuning Der Ruhestandsplaner				
78247 Hilzingen	SPERLING, Christopher	IDEE+GELD Consulting GmbH				
78345 Moos	FLOHR, Jürgen	Life-sec				
78576 Emmingen-Liptingen	KAPPELER, Bernd	STERN ASS AG				
79117 Freiburg im Breisgau	BLATTMANN, Werner	Blattmann & Dangl Consulting OHG				
79183 Waldkirch	PREGGER, Bernd	FINANZDIENSTE PREGGER				
79291 Merdingen	LOSCH, Matthias	Südcuranz Finanz AG				
79346 Endingen	KLEMMER, Christoph	Finanz- und Versicherungsmakler				
79346 Endingen	GUHL, Marco	GSM GmbH Vermögensberatungsgesellschaft				
79346 Endingen	GIEßLER, Jürgen	GSM GmbH Vermögensberatungsgesellschaft				
79346 Endingen	STEGLE, Werner	GSM GmbH Vermögensberatungsgesellschaft				
79798 Jestetten	KNOBLAUCH, Michael	Allianz				
80331 München	SCHRENKHAMMER, Markus	Deutsche Vermögensberatung (DVAG)				
80331 München	BOTT, Stephan	Deutsche Vermögensberatung (DVAG)				
80331 München	APPEL, Stephan	Selbst. Finanzberater für die Deutsche Bank				
80333 München	BABBEL, Nico	MLP Finanzdienstleistungen AG				
80333 München	SIMPERL, Bernhard	MLP Finanzdienstleistungen AG				
80333 München	STURZ, Thomas	MLP Finanzdienstleistungen AG				
80333 München	GRAUER, Ralf	quirin bank AG				
80333 München	ENGL, Robert	MLP Finanzdienstleistungen AG				
80333 München	KOMANN, Alexander	quirin bank AG				
80333 München	BRAUN, Dr. Nikolaus	quirin bank AG				
80333 München	HERINGER, Stefan	quirin bank AG				
80333 München	BAYONA GARCIA, Juan	quirin bank AG				
80333 München	ACKERMANN, Michael	MLP Finanzdienstleistungen AG				
80335 München	BREITSAMETER, Dirk	MLP Finanzdienstleistungen AG				
80538 München	THAUER, Melanie	MLP Finanzdienstleistungen AG				
80538 München	GILBERT, Rainer	MLP Finanzdienstleistungen AG				
80538 München	NOLD, Uwe	MLP Finanzdienstleistungen AG				
80636 München	GRIMM, Michael	Finanzstrategien Michael Grimm				
80636 München	STURM, Markus	Finanzstrategien Markus Sturm				
80636 München	MAHLING, Marco	Finanzdienstleistungen Marco Mahling				
81247 München	FAUPEL, Ilka	Freie Wirtschaftsberaterin / Cert. Financial Planner				
81375 München	KOPKA, Markus	iXtelligence Versicherungsmakler GmbH				
81545 München	PETERREINS, Hannes	Dr. Peterreins Portfolio Consulting GmbH				
81667 München	YANNAKOPOULOS, Ares	ARES YANNAKOPOULOS Finanzen & Projekte				
81675 München	MEURER, Dennis	INVESTWERK				
81679 München	KLOSTERMANN, Tobias	ecoblue ag				
81679 München	BARNERT, Oliver	BARNERT & COMPANY | Financial Planning				
81825 München	PANUSCH, Christian	Deutsche Bank				
82256 Fürstenfeldbruck	HÖGG, Manfred	Capitura GmbH				
82256 Fürstenfeldbruck	THIEL, Klaus J.	Finance Protection - Finanz- und Vers. Makler				