

Gastbeitrag: Einfache, transparente Produkte statt „Gier frisst Hirn“

Sichere und herausragend hohe Renditen bei überdurchschnittlichen Provisionen, die dazu auch noch stornofrei sind. In diesen Situationen sitzt die Gier mit am Beratertisch und verdrängt die Vernunft - mit weitreichenden Folgen.

Sichere und herausragend hohe Renditen bei überdurchschnittlichen Provisionen, die dazu auch noch stornofrei sind. In diesen Situationen sitzt die Gier mit am Beratertisch und verdrängt die Vernunft - mit weitreichenden Folgen.

Es ist verständlich, dass gerade in diesen Zeiten besonders magerer Zinsen nach alternativen Geldanlagen gesucht wird. Lukrative, sicher erscheinende Angebote sorgen immer für ein hohes Interesse und bieten vertriebliche Chancen. Zusammen mit den Faktoren "fester Zins", "abgesichert durch Immobilie, Gold, etc." und versehen mit "Garantien", am besten noch angepriesen von einem "Prominenten", kann die Rendite gar nicht hoch genug sein, um irgendwann doch noch einmal Misstrauen zu erwecken.

Die Investorenlegende Warren Buffett folgt stets einem Grundsatz. Er investiert in Unternehmen die er versteht. Er kauft dann, wenn er Chancen, Risiken und Ertragspotenziale versteht. Eine Regel deren Anwendung für Berater und Kunden gleichermaßen nützlich wäre.

Viele Renditeversprechungen waren oft nur schwer nachvollziehbar, überprüfbar oder basierten auf intransparenten Geschäftsmodellen. Die Werbemaschinerie tat ihr übriges, um mit vollmundigen Versprechungen und gut gemachten Veranstaltungen die Zweifel zu zerstreuen. So zieht sich inzwischen eine Spur der „Verwüstung“ durch Deutschland: S&K, WölbernInvest, Infinus, Dr. Seibold und nun Prokon sind die jüngsten Ausfälle. Nachdenklich stimmt dabei, dass sich auch durchaus renommierte Namen einreihen und mit Prokon die Milliarden-Grenze beim Anlegerschaden überschritten wurde.

Diejenigen Berater, die allzu leichtfertig mit dem einen oder anderen Produktangebot umgegangen sind, haben sich und dem Beratermarkt durch die Vermittlung dieser Produkte einen doppelten Bärendienst erwiesen. Die Kunden sind durch die verlorenen Gelder teils empfindlich direkt geschädigt, die Kundenbeziehung durch die Frage nach einer etwaigen Beraterhaftung belastet. Dazu kommt, dass inzwischen ein Zustand erreicht ist, in dem die Kunden zu Recht am Markt für Kapitalanlagen zweifeln. Kein Wunder bei den spektakulär anwachsenden Schadensummen.

Als freier und unabhängiger Finanzberater gilt es nun einmal mehr den Blick auch auf die Produktwelten zu richten, die Berater und Kunden verstehen können. In jedem Produktbereich - und sei es beispielsweise „nur“ bei einem Girokonto - bieten sich genug Feinheiten, dass ein guter Berater auch hier seinen Kunden einen Mehrwert durch fundierte Beratung bieten kann.

Es müssen nicht immer die auf den ersten Blick lukrativsten Produkte sein, die langfristig Erfolg versprechend sind. Auch mit einfachen Produkten wie Kreditkarte, Tagesgeld oder Ratenkrediten werden Erfolgsgeschichten geschrieben. Wie wir tagtäglich sehen können, baut sich hier manch einer Zukunftsmärkte auf - mit Produkten die auch der Kunde verstehen und nachvollziehen kann und bei denen es am Ende keine bösen Überraschungen gibt. Nur damit hat der wichtigste Faktor für die Kundenberatung Bestand: das Vertrauen in den Berater und die von ihm angebotenen Produkte. Gerade in der aktuellen Situation sollte der freie und unabhängige Finanzberater ganz besonders darauf achten und seine Produktauswahl darauf ausrichten.

[Tobias Haff](#) ist seit 15 Jahren mit den Themen Internet und Finanzen verbunden. Seit 2008 hat er als Geschäftsführer die [PROCHECK24 GmbH](#) im Vermittlermarkt etabliert.