



Chefredakteur Roland Tichy: „Mehr Transparenz zahlt sich für die gesamte Finanzberater-Branche aus.“

BEI EBAY HAT MAN'S GUT. Man kann jedem Vertragspartner die Bewertung verpassen, die seiner Leistung entspricht, und kann, noch besser, nach Belieben im Bewertungsprofil eines Verkäufers herumstöbern, bevor man ein Gebot abgibt. Ein einfaches, transparentes, die Qualität sicherndes System – auch wenn sogar eBay vor schwarzen Schafen nicht gefeit ist.

Bei der Finanzberatung hat man's weit weniger gut. Bisweilen hat es den Anschein, als sähe man vor lauter schwarzen Schafen die weißen nicht: die Produkte intransparent und bisweilen maßlos überteuert, und die Berater mehr an der Höhe der eigenen Provision als an den Bedürfnissen des Kunden ausgerichtet. Manche der 430 000 Finanzdienstleister in Deutschland geben ihr Schlechtestes, um das Image der Branche noch weiter anzukratzen.

Leichte Besserung ist in Sicht – aus Brüssel. Eine neue EU-Verbraucherschutzrichtlinie wird ab dem 15. Januar 2005 für mehr Transparenz in der Finanzberatung sorgen (siehe Seite 7). Ein wichtiger Schritt in die richtige Richtung, aber auch dann wird die Branche von eBay-ähnlichen Zuständen noch meilenweit entfernt sein.

Mit dem Test „Top-Finanzberater 2004“ geht Euro noch einen Schritt weiter: Am Ende dieses Qualitätstests unter mehreren tausend freien Finanzberatern haben wir sozusagen die ersten 25 Positiv-Bewertungen gesetzt. Denn unsere Testsieger haben bewiesen, dass Finanzdienstleistung mehr sein kann als der Hopplahopp-Verkauf isolierter Anlageprodukte. Ihnen gehen Planung und Beratung über das schnelle Geld. Langfristig wird sich das nicht nur für sie mit vertrauensvollen Kundenbindungen auszahlen, sondern auch für die gesamte Branche – über einen Imagewandel. Weg vom Zerrbild des provisionsgierigen Verkäufers, hin zum Ideal des neutralen Beraters.

E-Mail: euro.editorial@vhb.de

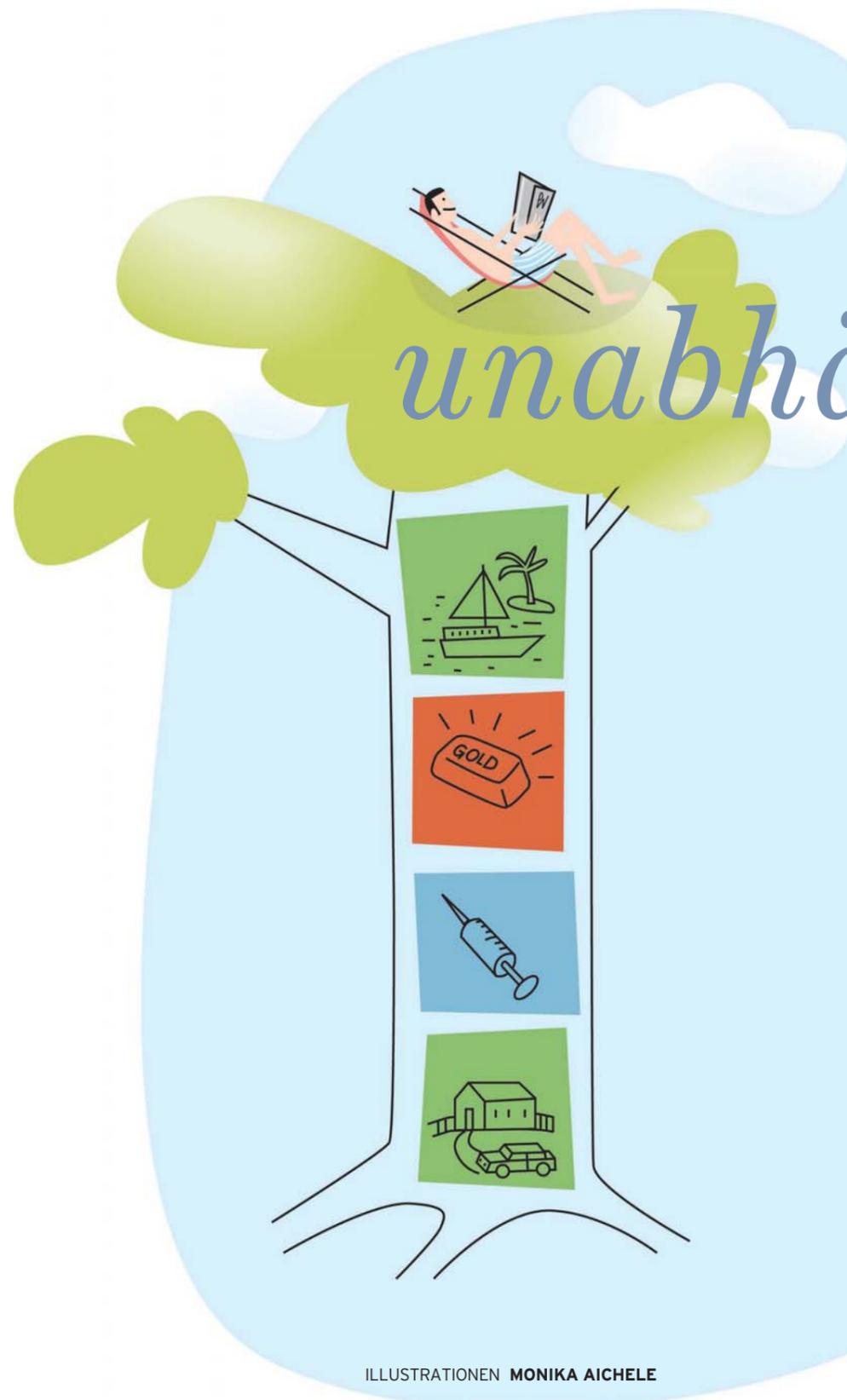
2 Editorial, Inhalt

3 Die unabhängige Elite - freie Finanzberater im Test

7 Mann von Geld - wie Sie gute Finanzberater finden

10 Die 25 Top-Berater des Jahres 2004

15 Gewinnspiel, Impressum



ILLUSTRATIONEN MONIKA AICHELE

DIE unabhängige ELITE

Freie Finanzberater gelten oft als provisionsgierige Verkäufer. Sie selbst sehen sich als seriöse Berater. €URO zeigt, was Profis leisten und wie Sie den besten für sich finden.

EIGENTLICH SUCHTE Sabrina Frank* jemanden, der sich so richtig um ihr Geld kümmern sollte. Einen neutralen Experten, der ihr einen vernünftigen Finanzplan zusammenstellt – Wohnung, Rente, Pflege. Den richtigen Berater hat die 32-jährige Psychologin dafür allerdings nicht gefunden, obwohl sie gleich drei ausprobiert hat; allesamt Adressen aus dem Branchenverzeichnis. „Doch die interessierten sich mehr für meine paar tausend Euro, die ich nebenbei anlegen lassen wollte, als für einen umfassenden Finanzplan“, erinnert sich Sabrina Frank. So schmolz die umfassende Finanzberatung auf Kauf Tipps für Investmentfonds zusammen.

„Das Beispiel zeigt, dass noch immer unseriöse Finanzakrobaten in der Branche zu finden sind“, kommentiert Rolf Tilmes den Fall, Wissenschaftlicher Berater der Finanzakademie an der European Business School (EBS) >>

>> in Oestrich-Winkel. „Aber ich glaube, dass die Beratungsqualität freier Finanzplaner im Schnitt schon besser geworden ist, als sie noch vor wenigen Jahren war.“

Wirklich? Die EURO-Redaktion wollte es genau wissen. Unterstützt von Moventum, dem unabhängigen Serviceunternehmen für Finanzdienstleister, hat EURO rund 18 000 unabhängige Finanzberater eingeladen, an einem Leistungsvergleich per Fragebogen teilzunehmen (siehe hierzu auch den Kasten „So wurde getestet“ auf der gegenüberliegenden Seite). Die besten aus dieser Gruppe wurden anschließend mit einem speziell konstruierten Musterfall konfrontiert. Verdeckt vorgetragen von besonders geschulten Testern. Getarnt als normale Kunden. Ausgestattet mit präparierten Gehaltsabrechnungen und Steuerbescheiden. Und mit unauffälligen Telefonanschlüssen.

gespräche und vernünftige Dokumentationen der eigenen Finanzvorschläge. All das zusammen erlaubte den Testkunden meist, die Finanzpläne der Berater nachvollziehen zu können – und anschließend mit den Vorschlägen anderer Berater abzugleichen. Und dabei kam noch mehr Interessantes heraus.

Ein großes Plus bei vielen freien Geldprofis: Durch die Unabhängigkeit von großen Finanzvertrieben konnten sie ihre Kunden beraten, ohne auf bestimmte Finanzprodukte beschränkt zu sein. Finanzstrategien, die bei einem größeren Unternehmen angestellt sind, dürfen dagegen nur die Fonds oder Versicherungen empfehlen, mit denen ihr Arbeitgeber Verkaufsabkommen geschlossen hat.

Ein Vorteil, der die unabhängigen Finanzoptimierer bisweilen sogar von vielen Kundenberatern bekannter Banken abhebt. Denn auch diese müssen sich oft an die Vorauswahl des eigenen Hauses halten.

Die Euro-Redaktion hat deutschlandweit mehr als 18 000 Finanzdienstleister aufgerufen, an einer Fragebogen-Aktion teilzunehmen, zu der auch die Lösung einer gestellten Metaufgabe gehörte. So konnten im ersten Schritt Daten über die Unternehmensgröße, Mitarbeiterqualifikation, Produktvielfalt und -qualität, technische Ausstattung, Kundenservice und -information sowie Beratungserfahrung und Beratungsqualität der jeweiligen Finanzdienstleister erhoben werden.

In einem zweiten Schritt hat die Euro-Redaktion weitere Finanzdienstleister und die Berater mit der höchsten Punktzahl aus der ersten Umfragewelle noch einmal genauer unter die Lupe genommen. Dieses Mal verdeckt und ohne Wissen der ausgewählten Finanzberater.

Dazu besuchten mehrere speziell geschulte Testpersonen und Journalisten die verbliebenen 50 Kandidaten getarnt als mögliche Kunden und baten um eine Finanzberatung, bezogen auf einen speziell konstruierten Testfall; die Aufgabe ist in Kooperation der Euro-Redakteure mit ausgebildeten Finanzplanern konstruiert worden.

Die Testaufgabe bestand aus der Kombination der Bereiche Konsumfinanzierung, Vermögensbildung und Vermögensanlage. Versicherungsvergleichsrechnungen spielten in dieser Erhebungsphase dagegen keine große Rolle mehr, da die durchweg gute technische Ausstattung der verbliebenen Kandidaten keine großen Qualitätsunterschiede im reinen Versicherungstarifvergleich mehr erwarten ließ.

Die Testpersonen besuchten die getesteten Finanzdienstleister stets in den eigenen Büroräumen der Berater – bis zu drei Mal. Jeder Besuch dauerte im Schnitt eine gute Stunde. Die 25 Berater mit der höchsten Punktzahl aus der zweiten Testphase wurden schließlich in der Stadthalle Baden-Baden als Sieger des Tests 2004 ausgezeichnet.

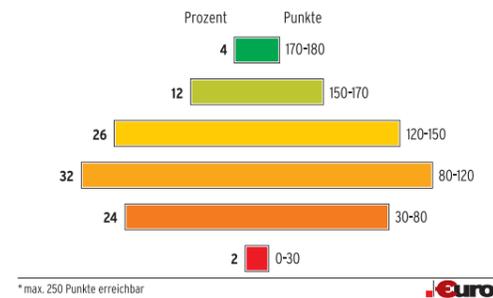
Kaum jemand unter den getesteten Finanzberatern machte sich beispielsweise Gedanken darüber, dass die Kündigung vorhandener Bausparverträge oder Lebensversicherungen in der Regel erhebliche Renditeverluste mit sich bringt. Und die müssten die ersatzweise getätigten Anlagen dann zusätzlich einbringen – oft ein Ding der Unmöglichkeit.

MAG ES ZUFALL SEIN ODER NICHT: Vorschläge zum radikalen Verkauf vorhandener sowie zum Kauf komplett neuer Geldanlagen unterbreiteten besonders häufig jene Berater, die ihr Geschäft mit Provisionen für den Kauf von Versicherungen, Investmentfonds oder anderen Geldanlagen machen. Finanzplaner dagegen, die auf Basis eines pauschalen Beratungshonorars arbeiten, rieten weitaus seltener dazu, Tabula rasa zu machen und sich ein komplett neues Finanzkorsett zuzulegen.

Kunden sollten sich anhand dieses Testergebnisses klarmachen, dass der Service unabhängiger Finanzoptimierer zwar auf den ersten Blick kostenlos ist. Und dass auch Kleinsparer und Familien mit Normaleinkommen bedient werden, an denen Banken oft wenig Interesse haben. Doch viele freie Berater verdienen erst dann so richtig an ihren Kunden, wenn sie ihnen eine Unterschrift unter einem Sparplan abholsen. Ein Beispiel:

Derzeit streichen die Geldprofis für den Verkauf einer Kapitallebensversicherung direkte und indirekte Provisionen in Höhe von vier bis sieben Prozent der Beitragssumme ein, die über die vereinbarte Laufzeit anfällt; bei einer 100 000-Euro-Police sind das also >>

Wie freie Finanzberater abgeschnitten haben*



„Wer als Bankangestellter für Kunden ein Wertpapier kauft, das nicht vom zentralen Research des Hauses abgesegnet ist, tut das auf eigene Gefahr.“

Jürgen Hermann, Bankhaus Bauer

Welche Kostenart Sie erwartet

> **HONORARBERATUNGEN** gelten als Königsweg in der Finanzplaner-Entlohnung. Dabei zahlt jeder Kunde für die Finanzberatung an sich, unabhängig von möglichen – aber nicht zwingenden – späteren Geschäftsabschlüssen. Für die Erstellung solcher Finanzpläne sind Pauschalhonorare üblich. Kosten: 1000 bis 2000 Euro. Möglich ist auch die Abrechnung auf Stundenbasis, zu Sätzen zwischen 90 und 200 Euro. Für Otto Normalverdiener manchmal zu viel. Den Beratungskosten stehen ihnen bisweilen zu geringe Anlagevorteile gegenüber.

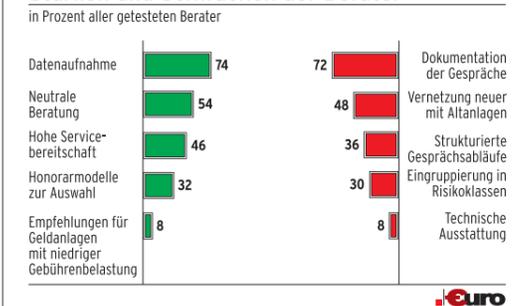
> **VERMITTLUNGSPROVISIONEN** als Berater-Lohn sind die Regel in der Branche. Dabei verdient der Geldexperte nur, wenn er seinem Beratungskunden schließlich auch etwas verkaufen kann, etwa Anteile an einem Investmentfonds oder eine Versicherungspolice. Für den Kunden bleibt die reine Beratung kostenfrei. Nachteil: Die Versuchung ist für den Finanzberater groß, nur zu empfehlen, wofür er die höchsten Provisionen einstreicht. Beim Verkauf von Investmentfonds beispielsweise fließen bis zu 90 Prozent des Ausgabeaufschlags in die Tasche des Beraters. Beim Verkauf einer fondsgebundenen Lebensversicherung verdient er sogar doppelt: für den Versicherungsabschluss und den Verkauf von Fondsanteilen.

„Wer als Bankangestellter für Kunden ein Wertpapier kauft, das nicht vom zentralen Research des Hauses abgesegnet ist, tut dies auf eigene Gefahr“, erinnert sich Jürgen Hermann, selbst Berater beim Stuttgarter Bankhaus Bauer, an die Zeit bei seinem Ex-Arbeitgeber Dresdner Bank.

NEBEN DEN HERAUSRAGENDEN Beratern hat eine Vielzahl der übrigen Geldexperten allerdings eher durchwachsene Lösungen zustande gebracht. Woran hat es gelegen?

Viele hatten nach der Datenauswertung Probleme, ihre Anlage- oder Sparideen mit den bereits vorhandenen Geldanlagen ihrer Testkunden abzustimmen. „Solche Vernetzung der verschiedenen Anlageelemente ist aber entscheidend, um überhaupt ein stimmiges Gesamtkonzept entwickeln zu können“, sagt Wolfgang J. Reitinger, Leiter Wealth Products der UBS Private Banking Deutschland AG und Vorstandsvorsitzender des Deutschen Verbandes Financial Planners (DEVFP).

Stärken und Schwächen der Berater



„Ein Monatseinkommen in Höhe von 4 000 Euro ist für verkaufsbegabte Berufseinsteiger keine Seltenheit.“

Rabea Bastges, Analystin bei HSBC Trinkaus & Burkhardt



Wolfgang J. Reittinger,
Leiter Wealth Products von UBS Deutschland und Vorstandschef des Deutschen Verbandes Financial Planners.

beratung Cap Gemini Ernst&Young: „Welcher Kunde passt wirklich in welches Profil?“

Auch beim technischen Service sind nicht alle unabhängigen Berater auf der Höhe der Zeit. Ihre Finanzsoftware war in manchen Testfällen veraltet oder erlaubte ihnen nur ein stark schematisiertes Vorgehen in den Beratungsgesprächen. Nur die erfahrensten Berater trauten sich in solchen Situationen, von ihrem vorgegebenen Skript abzuweichen und die Beratung individuell weiterzuführen.

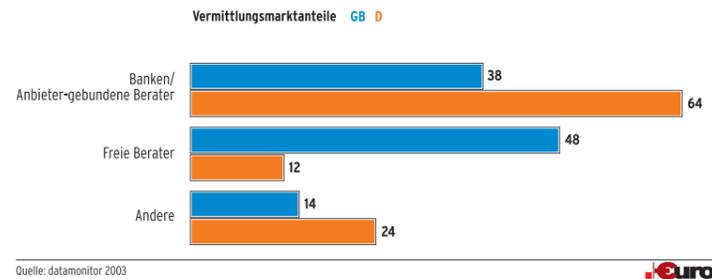
Dabei ist die standardisierte Vorgehensweise vieler Finanzdienstleister im ersten Beratungsschritt durchaus sinnvoll. Die Vermögensplaner stellen so sicher, dass sie tatsächlich alle Kundendaten erfragen,

„Die Vernetzung der Anlageelemente ist einer der entscheidenden Punkte, um überhaupt ein stimmiges Gesamtkonzept entwickeln zu können.“

Wolfgang J. Reittinger,
UBS Deutschland

Auf dem Weg zu britischen Verhältnissen

Anteile an der Vermittlung von Lebensversicherungen - Großbritannien und Deutschland im Vergleich



>> mindestens 4000 Euro. „Ein Monatseinkommen in dieser Höhe ist so auch für verkaufsbegabte Berufseinsteiger keine Seltenheit“, sagt Rabea Bastges dazu, Analytistin bei HSBC Trinkaus & Burkhardt.

Einige wenige Berater versuchten deshalb im €URO-Test, so viele Versicherungen wie möglich zu verkaufen. Angefangen bei billigen Rechtsschutz- und Haftpflichtversicherungen bis hin zu teuren Berufsunfähigkeitsversicherungen. Selbst gegen den ausdrücklichen Wunsch der Testkunden. „Eine Beraterin drohte mir sogar damit, das vermeintliche Kundengespräch abzubrechen, wenn ich nicht wenigstens einen minimalen Versicherungsschutz bei ihr abschließen würde“, erinnert sich €URO-Tester Richard Prause*. „Überhaupt hätte ich mich besser direkt an einen x-beliebigen Banker mit meinen Problemen wenden sollen, sagte mir die Beraterin – für einen reinen Geldanlage-Job sei sie zu qualifiziert.“ Das führte zu Punktabzügen in der Test-Auswertung.

Schwächen zeigten so manche unabhängigen Berater auch dabei, für die Sparziele ihrer Kunden die optimale Risikoabwägung zu treffen. Zwar verfügt mittlerweile jeder Finanzplaner über ein Instrumentarium verschiedener Risikoklassen, in die er seine Kunden einzusortieren versucht. „Doch bei vielen Beratern hakt es noch an der systematischen Analyse“, weiß Fabian Frohn, Principal bei der Unternehmens-

die für eine sinnvolle Finanzplanung nötig sein könnten. Und obendrein vermeiden sie Schludrigkeiten, die ihnen Scherereien mit der Justiz einbringen könnten: Das Wertpapierhandelsgesetz schreibt ihnen schließlich genau vor, welche Kundendaten bei einer Finanzberatung mindestens erhoben werden müssen. Im €URO-Test zählte die technisch unterstützte Datenaufnahme dann auch zu den Stärken der freien Finanzberater (siehe Grafik Seite 5).

Sabrina Frank jedenfalls hat aus ihren ersten schief gelaufenen Beratungsgesprächen einiges gelernt. „Man muss verstärkt auf die Qualifikation der Leute achten. Bei der Beraterauswahl ist das wahrscheinlich der einzige feste Anhaltspunkt, wenn man keine Experten empfohlen bekommen hat“, sagt die 32-jährige Psychologin.

Hinweise auf qualifizierte Finanzplaner finden Beratungskunden auf den Internet-Seiten des Financial-Planner-Verbandes (www.devfp.de). Über die Schaltfläche „Sie suchen einen CFP?“ gelangen Interessierte zu einer Adressenauskunft, die auch die Suche nach Beratern in bestimmten Orten ermöglicht. Die Chance, so einen ausgewiesenen Finanzprofi in der eigenen Nachbarschaft zu finden, ist zumindest für Großstädter nicht schlecht. Die Datenbank hält derzeit Namen und Adressen von etwa 850 qualifizierten Finanzplanern vor.



MANN von Geld

In Deutschland gibt es 430 000 Finanzdienstleister. Dennoch sind gute Geldprofis gesucht wie gute Ärzte – schwarze Schafe verunsichern viele Verbraucher. Worauf Sie bei Ihrem Berater achten sollten.

MAN KANN NICHT SAGEN, dass Leslie Seymour stolz drauf ist, berühmt zu sein. Aber er zählt nun mal zu den Ersten, die sich gegen den Lebensversicherer Equity Life zur Wehr gesetzt haben. Und er hat den Kontakt organisiert zu den anderen Geschädigten des britischen Konzerns, die nicht in England leben: geprellte Versicherte in Holland und Belgien, in Frankreich und Deutschland. Sie alle hatten den Rentenversprechen der Firma vertraut, bis ihre vermeintlichen Garantie-Renten von Equity Life platzten. „Nicht mal Schadensersatz werden wir bekommen“, sagt Leslie Seymour.

Viele deutsche Equity-Life-Opfer haben ihre Policen von freien Finanzberatern empfohlen bekommen. Berater, die nicht immer die beste Ausbildung haben: Manche erledigen ihr Versicherungsgeschäft nur nebenbei, andere haben ihr Wissen aus Tagesseminaren. Umso wichtiger ist für Verbraucher die Frage, welchem der geschätzt 430 000 Finanzdienstleister in Deutschland sie vertrauen können.

Den ersten Hinweis auf die Seriosität kann ein Blick auf die Qualifikation des Finanzberaters geben. Gute Berater können ökonomische Hochschulbildungen oder spezielle Finanzplaner-Ausbildungen >>

Wie Sie neutrale Geldprofis finden

> **ZUR ORIENTIERUNG** hilft der Kontakt zu einem Verband. Bei Interesse an Beratung auf Honorarbasis: DEVFP (Deutscher Verband Financial Planners, Tel.: 069/90550866); sonst Bundesverband Finanzdienstleistungen (030/2617999).

> **VOM 15. JANUAR 2005 AN** sollen die wichtigsten Daten über freie Finanzberater in einer Datei hinterlegt sein – eventuell beim lokalen Gewerbeaufsichtsamt. Dessen Adresse und Telefonnummer finden Sie in Ihrem Telefonbuch.

> **BEI DER WAHL** unbedingt auf die Qualifikation der Berater achten. Bei erfahrenen Experten (Minimum: fünf Berater-Jahre) mit Wirtschafts-Hochschulabschluss und Zusatzqualifikation, wie Financial Planner, sind Kunden meist gut aufgehoben.

Wie Sie Ihr Gespräch führen

>> vorweisen. Einen guten Ruf hat in der Branche auch die Finanzdienstleister-Ausbildung der Industrie- und Handelskammern.

Auch die Erfahrung der Geldprofis zählt zur Qualifikation, wie EURO-Tests immer wieder zeigen. Wer länger im Geschäft ist, kommt oft auf Ideen, die Berufseinsteiger mit gleicher formaler Qualifikation noch nicht haben. Beides, Qualifikation und Berufserfahrung, lässt sich ab dem 15. Januar 2005 leicht in Erfahrung bringen. Dann gilt auch in Deutschland eine EU-Verbraucherschutzrichtlinie, nach der diese und weitere wichtige Finanzberater-Daten in einer zentralen Datei abrufbar sein müssen; nach EURO-Informationen könnte die Datei bei den lokalen Gewerbeaufsichtsämtern eingerichtet werden.

Wer sich schließlich für einen Berater entschieden hat, sollte auf der Anfertigung eines Protokolls seiner

> **WÜNSCHE UND RISIKOBEREITSCHAFT** der Kunden müssen zu Beginn erfragt und zusammen mit den Finanzdaten des Kunden aufgenommen werden. Nur eine solide Informationsgrundlage ermöglicht ganzheitliche Finanzberatungen.

> **DIE HÖHE DES BERATERHONORARS** sollte offen angesprochen werden, gegebenenfalls auch, wie es überhaupt zustande kommt (Pauschalbezahlung oder Provision bei Geschäftsabschlüssen?). So können Sie feststellen, ob der Berater mehr für seinen als für Ihren Geldbeutel arbeitet.

> **OB UNABHÄNGIGE EMPFEHLUNGEN** gegeben werden oder der Berater auf den Verkauf bestimmter Versicherungen oder Fonds beschränkt ist, muss ebenfalls geklärt werden.

> **GESPRÄCHSPROTOKOLLE** sollten so nachvollziehbar ausfallen, dass anhand der Unterlagen die Angebote verschiedener Berater verglichen werden können. Im Falle eines Schadensersatzprozesses dienen Protokolle auch als Beweismittel.

Wie Sie den richtigen Finanzberater finden

Beratungsgespräche bestehen. Missverständnisse können so leichter nachvollzogen und mögliche Fehler im Finanzplan ausgegült werden.

Dass speziell auf diesem Gebiet bislang geschludert wurde, weiß Torsten Rehfeldt, Geschäftsführer bei Hans John Versicherungsmakler in Hamburg: „Selbst in Schadensfällen können Finanzvermittler bisher oft keine Unterlagen zur Dokumentation ihrer Beratungsleistung vorlegen.“

Mit der neuen EU-Richtlinie wird sich auch das ändern. Dann haben Sie ein Recht darauf, dass die wichtigen Gesprächsinhalte auch tatsächlich schriftlich festgehalten werden – alle Finanzversprechen der Berater sind dadurch dokumentiert. Für Equity-Life-Opfer Leslie Seymour kommt diese Regelung, die europaweit und damit auch in Großbritannien gelten wird, allerdings zu spät. ◀

Wo Sie sich beschweren können

> **BEI STREITIGKEITEN** nach dem Abschluss einer Versicherungspolice für eine private Kranken- und Pflegeversicherung: Ombudsmann private Kranken- und Pflegeversicherung, Leipziger Straße 104, 10117 Berlin, Telefon: 0180/2550444

> **IM FALLE VON UNSTIMMIGKEITEN** mit anderen Versicherungsprodukten, wie beispielsweise Lebensversicherungen: Ombudsmann für Versicherungen, Professor Wolfgang Römer, Postfach 080632, 10006 Berlin, Telefon: 01804/224424

> **BEI PROBLEMEN** mit der empfohlenen Geldanlage: Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, Lurgiallee 12, Postfach 500154, 60391 Frankfurt, Telefon: 0228/41080

INTERVIEW

„Was zählt, ist Eigenvorsorge, nachfragen und vergleichen.“

Matthias Berninger, Staatssekretär im Verbraucherschutzministerium



Das Image als Allesverkäufer färbt von den schwarzen Schafen auf gute, ganzheitliche Berater ab, die es ja gibt.

Euro: In dem Entwurf steht auch, dass die Finanzberater erstmals Protokolle ihrer Beratungsgespräche anfertigen müssen. Warum verpflichten Sie die Berater dann nicht gleich, die Mitschrift ihren Kunden auch auszuhändigen?

BERNINGER: Hier sind wir in Gesprächen, wie eine vernünftige Lösung aussehen kann. Ich teile Ihre Auffassung, dass die Branche nur an Ansehen gewinnt, wenn sie zu mehr Transparenz gegenüber Kunden bereit ist und wenn der Berater etwas von seinem Fach versteht.

MORSCH: Selbst die Dokumentationspflicht in dieser Form ist ein Schritt in die richtige Richtung. Jeder Finanzplaner wird nun in Richtung Verantwortung gelenkt, und bei Nichtbeachtung drohen Sanktionen.

Euro: Notwendig wäre es auch, den Fondsverkauf per Gesetz zu regeln. Verbraucher haben mit schlecht ausgewählten Investmentfonds doch Milliardenverluste gemacht ...

BERNINGER: Deshalb wollten einige EU-Kommissare die Fondsberatung in die EU-Richtlinie aufnehmen. Nur: Sie konnten sich nicht durchsetzen. Jetzt hängt viel von der anstehenden Neubesetzung der Kommission ab.

Euro: Sollen Bundesbürger also auf Fonds zur Altersvorsorge verzichten, bis die EU-Kommission neu besetzt ist?

BERNINGER: Nein, die Leute müssen sich so schnell wie möglich absichern. Nur kommt niemand umhin, sich selbst ein Bild von der Qualität seines Finanzberaters zu machen, etwa wie viel Provision er kassiert. Ich rate allen, sich über die Summe klar zu sein, über die sie mit Finanzberatern sprechen. Sie sollten nicht einen Monat vor Augen haben, sondern die Vertragslaufzeit. Gemessen daran ist ein Autokauf oft ein Klacks.

MORSCH: Auf der anderen Seite müssen Finanzberater dann auch einmal Kunden ablehnen dürfen, die zu beraten wirtschaftlich zu aufwändig wäre.

Euro: Herr Berninger, praktisch können sich nur hartnäckige Kunden ein Bild ihres Beraters machen. Und der Rest?

BERNINGER: Umso wichtiger ist kritisches Nachfragen. Jeder Verbraucher sollte die Qualifikation mehrerer Finanzdienstleister vergleichen, von den besten Angebote einholen und diese von neutralen Experten prüfen lassen. Aber die Menschen müssen sich immer fragen: Ist das für mich das richtige Paket? Passt das Angebot zu meinem Leben? Diese Arbeit kann der Staat niemandem abnehmen. Die Weichen dafür müssen früh gestellt werden, insbesondere in den Schulen muss sich einiges ändern. Das ist ein zentrales Anliegen unserer Politik.

Andreas Morsch, Direktor des Serviceunternehmens für Finanzdienstleister Moventum

25 TRÜMPFE FÜR SIE

Solider Rat statt schnelles Geschäft: Für den Leistungsvergleich unabhängiger Finanzberater hat EURO in die Karten der Anbieter geschaut.

EURO-TESTER MÜSSEN TAPFER SEIN. Ein halbes Dutzend Mitarbeiter hat auf ihren Deutschlandreisen mehrere tausend Kilometer zurückgelegt, von Elmshorn bis Aschheim, von Ludwigsburg bis Berlin. Die Aufgabe lautete: aus der unübersichtlichen Gruppe unabhängiger Finanzberater die Besten zu finden. Seriosität war angesagt. Findige Versicherungsakrobaten und windige Goldkettenträger mussten herausgefiltert werden – hier zwei Beispiele:

- Ein Tester ließ sich geduldig über Kaffeeplantagen-Investments in Costa Rica informieren; allerdings konnte der beratende Finanzprofi nicht mal genau sagen, wo die angepriesene Plantage überhaupt liegt.
- Ein zweiter Tester hörte von raren Top-Hedge-Fonds, die sein Anlagestrategie exklusiv vermitteln könne; allerdings nur über gerade nicht anwesende Dritte.

Aber die Tester bekamen auch wohlüberlegte und ausgefeilte Finanzpläne präsentiert, die jedem Bankangestellten zur Ehre gereicht hätten. Und genau diese Finanzpläne galt es zu finden.

EURO stellt auf dieser und den folgenden Seiten die besten Finanzberater des Leistungstests 2004 auf Quartettkarten vor und sagt, worin die Stärken der getesteten Finanzplaner liegen und welche Qualifikationen sie aufweisen können.

Rainer Ackermann

Der Allrounder: Kundenbetreuung total - Versicherung, Finanzierung, Anlage.



SPEZIALITÄT: betriebliche Altersvorsorge für Angestellte und Unternehmer

GESPRÄCHSATMOSPHÄRE: zurückhaltend, sachlich, kompetent

QUALIFIKATION: Certified Financial Planner mit mehr als 16 Jahren Berufserfahrung

Rainer Ackermann Finanzplanung, Schulstr. 51, 40721 Hilden, Tel.: 02103/23366

Alexander Bähr

Der Steuer-Mann: Beratung in jeder Paragrafen-Frage.



SPEZIALITÄT: Steuersparmodelle, vor allem geschlossene Fonds

GESPRÄCHSATMOSPHÄRE: offen, aber nicht einschmeichelnd

QUALIFIKATION: Betriebswirtschaftsstudium, Finanzökonom, Financial Planner

brevi fin. strat., An der Eselshaut 33-35, 67435 Neustadt, Tel.: 06321/9639900

Irys Ehmann

Die Altersvorsorge-Expertin: Tüfelt Anlagestrategien für die private Rente aus.



SPEZIALITÄT: Anlegerseminare für Pensionsdasein und Vermögensplanung

GESPRÄCHSATMOSPHÄRE: locker, nicht aufdringlich

QUALIFIKATION: Diplom-Ökonomin, acht Jahre Beratungserfahrung

Irys Ehmann Finanzberatung, Eberhardstr. 47, 70173 Stuttgart, Tel.: 0711/6333641

Sabri Ergin

Der Veranstalter: Lädt Kunden regelmäßig zu Informationsabenden ein.



SPEZIALITÄT: konzentriert sich auf den Vermögensaufbau mit Investmentfonds

GESPRÄCHSATMOSPHÄRE: nüchtern, fragt nach; händigt Gesprächsprotokolle aus

QUALIFIKATION: Diplom-Ingenieur und Finanzdienstleistungs-Fachwirt

Ergin Finanzberatung, Luisenstr. 7, 80333 München, Tel.: 089/5488660

Jürgen Hager

Der Weichensteller: Löst Fondsprobleme selbst, holt Rat in Versicherungsfragen.



SPEZIALITÄT: alternative Investments wie Hedge-Fonds, Bezahlung nach Performance

GESPRÄCHSATMOSPHÄRE: klar strukturierte Beratung, lockerer Gesprächston

QUALIFIKATION: Bankfachwirt, seit fünf Jahren als Finanzberater tätig

SMI GMBH, Auerbacher Str. 16, 08248 Klingenthal, Telefon: 0375/2701711

Hans-Joachim Bär

Der Vorausblickende: Verteidigt das Lebenswerk seiner Kunden.



SPEZIALITÄT: Finanzplanung für jedermann und Unternehmensnach-/Erbfolgeplanung

GESPRÄCHSATMOSPHÄRE: seriös, sachlich und offen

QUALIFIKATION: Versicherungskaufmann und Certified Financial Planner

STB Finanz-Service GmbH, Nidderauer Str. 41, 61137 Schöneck, Tel.: 06187/900591

Holger Bufe

Der Aktien-Fan: Er setzt auf Aktienfonds für den langfristigen Vermögensaufbau.



SPEZIALITÄT: profunde Kenntnis globaler Aktienfonds

GESPRÄCHSATMOSPHÄRE: sehr informativ, bittet Kunden stets um Gesprächskritik

QUALIFIKATION: Wirtschaftsingenieur, war früher als Unternehmensberater tätig

Geldanlagezentrum, Hofweg 71, 22085 Hamburg, Tel.: 040/2294390

Robert Hiotoglou

Der Honorarberater: Er hat vor allem vermögende Privatkunden im Visier.



SPEZIALITÄT: steuerorientierte Vermögensberatung zusammen mit Steuerberater

GESPRÄCHSATMOSPHÄRE: nüchtern, ausführliche Besprechung der Beratungsziele

QUALIFIKATION: Bankkaufmann, Finanzökonom (ebs), Certified Financial+Estate Planner

MVB Finanzkonzept AG, Gleueler Str. 269, 50935 Köln, Telefon: 0221/4300141

Torsten Kentel

Der Finanzarchitekt: Schwört aufs Baukastenprinzip beim Vermögensaufbau.



SPEZIALITÄT: individuelle Finanzlösungen für das obere Kundensegment

GESPRÄCHSATMOSPHÄRE: kompetent, freundlich, Kunde soll sich wohlfühlen

QUALIFIKATION: Diplom-Kaufmann, arbeitete längere Zeit als Börsenmakler

ASI-Wirtschaftsberatung, Oberkasseler Str. 81, 40545 Düsseldorf, Tel.: 0211/55027488

Alexander Knopf

Der Investment-Strategie: Er bevorzugt die fondsbasierte Vermögensanlage.



SPEZIALITÄT: Depotstrukturierung nach dem Core-Satellite-Prinzip

GESPRÄCHSATMOSPHÄRE: entspannt, nicht abschlussorientiert

QUALIFIKATION: Fachwirt Finanzdienstleistungen, seit 14 Jahren als Berater tätig

Investmentbüro Knopf, Schildhornstr. 85a, 12163 Berlin, Tel.: 030/80904058

Die besten 25

Besser als ihr Ruf ...

Ihrem Ruf entsprechend ...

Elmar Konrath

Der Zweiseitige: Kapitalanlage und Immobilienfinanzierung aus einer Hand.



SPEZIALITÄT: die private Geldanlage - für Familien und Haushalte

GESPRÄCHSATMOSPHERE: sehr ausführliche Erklärungen, transparent

QUALIFIKATION: Bankkaufmann und Volkswirt, seit mehr als acht Jahren im Geschäft

FDS Finanzberatung, An Lyskirchen 14, 50676 Köln, Telefon: 0221/9216 45 30

Oliver Kraus

Der Finanz-Organisator: Gibt seinen Kunden ein Gespür für Geldanlagerisiken.



SPEZIALITÄT: Depotoptimierung und Diversifikation auf wissenschaftlicher Basis

GESPRÄCHSATMOSPHERE: sachlich, kompetent und anschaulich

QUALIFIKATION: Finanzökonom und Certified Financial Planner

FP Financial Partner, Moerser Str. 81, 40667 Meerbusch, Tel.: 02132/99 58 85

... sind freie Finanzdienstleister - zumindest nach Meinung des eigenen Verbandes AFW. Die Lobby-Leute haben mehrere tausend Berater unter anderem über ihre Ausbildung, Neigung zur Fortbildung und zur Altersstruktur der Branche befragt. Das Ergebnis: Die Dienstleister kommen bei ihrem Verband erheblich besser weg als im Urteil der Bevölkerung. Drei Beispiele:

QUALIFIKATION: 17 Prozent der Vertriebsmitarbeiter seien studierte Kaufleute, über ein Drittel Versicherungs-, Immobilien- oder Bankkaufleute. Immerhin fast zehn Prozent könnten den Titel „Facharbeiter für Finanzdienstleistungen“ vorweisen.

BERUFSERFAHRUNG: 68 Prozent der 430 000 deutschen Finanzdienstleister arbeiten nach eigenen Angaben länger als fünf Jahre in der Branche. 41 Prozent der Firmen gaben sogar an, dass ihre Mitarbeiter zwischen fünf und zehn Jahren Berufserfahrung mit sich brächten.

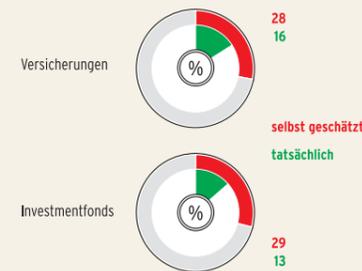
FORTBILDUNG: Mehr als ein Viertel aller Befragten gab die eigene Bereitschaft zur Weiterbildung als „groß oder sogar sehr groß“ an. „Das ist deutlich mehr als in anderen Berufsgruppen“, sagt Jörg Sieweck, der die Umfrage für den AFW organisiert hat.

... ist dagegen die Selbsteinschätzung der freien Finanzplaner: Sie nehmen ihre Lage offenbar nicht immer ganz genau wahr. Das zumindest habe der Finanzdienstleister-Branchenverband AFW mit seiner Umfrage ebenfalls ermittelt.

Konkret fragte der AFW nach, wie hoch die Geldexperten ihren eigenen Marktanteil beim Verkauf von Versicherungen, Investmentfondsanteilen, Bausparplänen und sonstigen Geldgeschäften einschätzen. Das Ergebnis des Interessenverbandes AFW: Die „Einschätzungen der Befragten lagen allesamt weit neben den realen Werten“.

Verschätzt

Marktanteile freier Finanzdienstleister



Quelle: AFW



Guido Lingnau

Der Depot-Tüftler: Empfiehlt laufzeitorientierte Vermögensplanung.



SPEZIALITÄT: Musterdepots, auf deren Basis ein eigener Dachfonds vertrieben wird

GESPRÄCHSATMOSPHERE: angenehm, trotz starker Informationsfixierung

QUALIFIKATION: Bankkaufmann, arbeitet seit mehr als zehn Jahren als Berater

Guliver Finanzberatung, Eitel-Fritz-Str. 12, 14129 Berlin, Telefon: 030/8 05 85 95-0

T. Michler, M. Böhme

Das Absicherungs-Team: Schnürt Versicherungs-Pakete für jede Lebenslage.



SPEZIALITÄT: Policen für die Alters- und Gesundheitsvorsorge

GESPRÄCHSATMOSPHERE: sachlich, sehr klare Gesprächsführung

QUALIFIKATION: Ökonom mit Universitätsabschluss

MB Finanz, Voßstr. 10, 10117 Berlin, Telefon: 030/20 67 18 71

Stefanie Kühn

Die Individualistin: Sucht Finanzlösungen für konkrete Lebensphasen.



SPEZIALITÄT: individuelle Vorschläge für komplette Finanzpläne und Altersvorsorge

GESPRÄCHSATMOSPHERE: privat und einfühlsam, ohne aufdringlich zu wirken

QUALIFIKATION: Wirtschaftsingenieurin, Finanzökonomin und Financial Planner

Priv. Finanzplanung Kühn, Rosenheimer Str. 32, 85560 Ebersberg, Tel.: 08092/85 74 50

André Kunze

Der Risiko-Bewusste: Setzt bei Fonds-Investments auf Verlustbegrenzung.



SPEZIALITÄT: Risikosteuerung durch eine sorgfältige Portfoliostrukturierung

GESPRÄCHSATMOSPHERE: unaufdringlich, sehr kompetent in Trends und Märkten

QUALIFIKATION: Der Diplom-Bankbetriebswirt war elf Jahre bei der Dresdner Bank

Fund Market, Königsallee 27-31, 40212 Düsseldorf, Telefon: 0211/3 00 45 60

M. Lebtig, J. Schwab

Die Unternehmer-Berater: Vermögensplanung auch für Selbstständige.



SPEZIALITÄT: Investmentfonds und geschlossene Beteiligungen

GESPRÄCHSATMOSPHERE: schwäbisch genau und zurückhaltend

QUALIFIKATION: Bankbetriebswirte und Diplom-Vermögensmanager (DIA)

Lebtig & Schwab, Wilhelmstr. 18, 79098 Freiburg, Telefon: 0761/8 81 70 91

Thomas Neumann

Der Selbst-Kontrollleur: Berät Kunden gemeinsam mit Partnern - zur Sicherheit.



SPEZIALITÄT: Anlagemanager, versteht sich als privater Finanzvorstand seiner Kunden

GESPRÄCHSATMOSPHERE: trocken, geht auch auf ausgefallene Kundenwünsche ein

QUALIFIKATION: Bankkaufmann, Financial Planner und bald auch Estate Planner

Best Advice, Feldkirchener Str. 14, 85609 München, Telefon: 089/9 00 49 00

Ulrich Ritter

Der Finanz-Koordinator: Kann bei Bedarf auf viele externe Helfer zugreifen.



SPEZIALITÄT: Investmentfonds; Versicherungen, Baufinanzierungen über Partner

GESPRÄCHSATMOSPHERE: komprimierte Beratung, aber nicht oberflächlich

QUALIFIKATION: Bankkaufmann und Diplom-Kaufmann

Ritter & Partner, Bovestr. 4, 22041 Hamburg, Telefon: 040/27 73 47

René Schäfersküpper

Der Portfolio-Optimierer: Schätzt die Vielseitigkeit von Investmentfonds.



SPEZIALITÄT: Vermögensanlage mit Investmentfonds, auch um Steuern zu sparen

GESPRÄCHSATMOSPHERE: angenehm, Erklärungen kleinschrittig und verständlich

QUALIFIKATION: Der Mitgesellschafter ist seit 1995 als Finanzberater tätig

Fonds Shop Bochum, Nordring 77-79, 44787 Bochum, Telefon: 0234/140 86

Wolfgang Seybold

Der Rohstoff-Fan: Hält vor allem viel von Gold als Depotbeimischung.



SPEZIALITÄT: langfristige Vermögensbildung mit Fonds und Fondssparplänen
GESPRÄCHSATMOSPHÄRE: juristisch nüchtern, nie einschmeichelnd
QUALIFIKATION: Bankbetriebswirt, war zehn Jahre als Anlageberater bei Banken tätig
 Seybold & Cie., Silberburgstr. 112, 70176 Stuttgart, Telefon: 0711/25 35 92 50

Christopher Sperling

Der Allrounder: Bietet Lösungen mit Anlage- und Versicherungsprodukten.



SPEZIALITÄT: Immobilien- und Fondsinvestments, aber auch Versicherungen
GESPRÄCHSATMOSPHÄRE: freundlich, locker. Erklärungen sehr genau
QUALIFIKATION: Finanzdienstleister-Prüfung, mehr als 20-jährige Berufserfahrung
 Idee & Geld, Eduard-Pfeiffer-Str. 31, 70192 Stuttgart, Telefon: 0711 / 2 22 25 67

Dieter Stansch

Der Altersvorsorge-Planer: Konzipiert Strategien für Familien und Singles.



SPEZIALITÄT: fondsbasierte Vermögensverwaltung
GESPRÄCHSATMOSPHÄRE: entspannt, zuvorkommender und geduldiger Berater
QUALIFIKATION: Diplom-Kaufmann, seit mehr als 15 Jahren im Geschäft
 Stansch Kapitalmanagement, Rintelner Str. 4, 31737 Rinteln, Tel.: 05751/9 69 91

Thomas Vollkommer

Der Finanzierungs-Strategie: Berät auch Existenzgründer und Unternehmen.



SPEZIALITÄT: alternative Investmentprodukte - Hedge-Fonds und Private Equity
GESPRÄCHSATMOSPHÄRE: entspannt, erklärt auch komplizierte Sachverhalte gut
QUALIFIKATION: Verwaltungswissenschaftler, Finanzökonom und Financial Planner
 Centrum für Finanzplanung, Gaisbergstr. 38, 69115 Heidelberg, Tel.: 06221/58 7110

Matthias Weiss

Der Fonds-Observator: Er kontrolliert permanent die Depotstruktur.



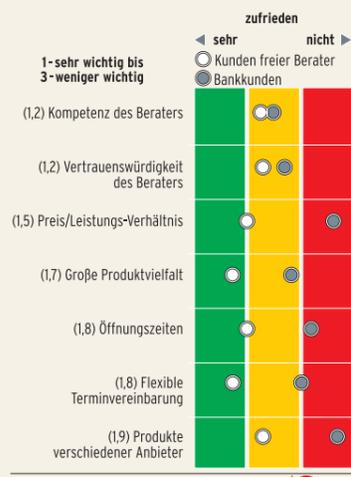
SPEZIALITÄT: Vermögensaufbau mit Investmentfonds und betriebliche Altersvorsorge
GESPRÄCHSATMOSPHÄRE: entspannt, angenehm und fachlich
QUALIFIKATION: Bankkaufmann und Bankbetriebswirt, seit fünf Jahren im Geschäft
 Weiss Anlageberatung, Steinmüerleweg 16, 71034 Böblingen, Tel.: 07031/67 63 86

Wer als Berater besser ist

> **FREIE FINANZEXPERTEN** haben ein besseres Berater-Image als Bankangestellte. Vor allem im Preis/Leistungs-Verhältnis schlagen sie die Konkurrenz - fand der Genossenschaftsverband heraus. Ausgerechnet: Die Genossen haben mit der DZ-Bank selbst ein Kreditinstitut im Haus.

Auf Erfolgskurs

Das Ansehen freier Berater vergl. mit Bankangestellten



Ein spritziges Sport-Cabrio. Fürs Wochenende.
 Hightech für unterwegs: Fahren Sie ein Wochenende lang im Mercedes-Benz SLK aus dem Hause Sixt durch Deutschland. Oben offen, wohin Sie wollen. Vielleicht nach Berlin? Oder ans Meer?



Elegantes Tuch. Nicht nur für Geschäftstermine.
 Suchen Sie edle Garderobe für sich aus - auf unsere Kosten. Anzüge oder Kostüme nach Ihren Wünschen, individuell und nach Maß angefertigt von Spitzenschneidern aus dem Hause Dolzer.



Kurz-Urlaub im flotten Flitzer. Zum Sonne Tanken.
 Mit einem Klassiker im neuen Design zum Abschalten in die Ferien: Ab zur Erkundungstour im VW Beetle, dem Nachfahren des legendären VW Käfer, von Europcar in den sonnigen Süden.

DER EURO-Berater-Cup

Das Gewinnspiel zur Euro-Aktion: Wer sich dem Finanzdienstleister-Qualitätstest stellt, hat beste Chancen auf beste Preise.

NICHT JEDER KANN GEWINNEN, wenn Euro „Deutschlands 25 beste Finanzberater“ sucht. Dann entscheidet nämlich nur die Qualität der Finanzberatung der einzelnen Teilnehmer, wer auf den vordersten Plätzen landet.

Aber dafür kann auch keiner verlieren: Euro verzichtet bei dieser Aktion nämlich bewusst darauf, die Namen der schlechter platzierten Berater zu nennen. Auch besonders abschreckende Beispiele aus unseren Test-Gesprächen wurden ohne Nennung der betroffenen Berater veröffentlicht. Denn um unser Ziel zu erreichen, das Qualitätsniveau in der freien Finanzberatung transparenter zu machen und weiter zu verbessern, sind wir auch in den folgenden Jahren auf die freiwillige Teilnahme möglichst vieler Finanzberater angewiesen.

Für all die Berater, die in diesem Jahr bei der Euro-Erhebung mitgemacht haben, bleibt deshalb noch eine Gewinnchance: Jeder ist automatisch auch beim neuen Euro-„Berater-Cup“ dabei. Und da entscheidet allein das Glück. Denn Euro verlost unter allen Teilnehmern attraktive Preise - einen eleganten Mietwagen für ein Wochenende zum Nulltarif, einen Kurz-Urlaub ganz nach Ihren Wünschen. Und maßgefertigte Business-Kleidung für Sie oder Ihn.

Die Euro-Redaktion hofft, dass die Preise ein Ansporn sind, sich auch künftig dem Vergleich mit der Konkurrenz zu stellen - oder im kommenden Jahr erstmals mitzumachen. Gerade hier gilt im doppelten Sinn: Nur wer mitmacht, kann gewinnen. Die Namen der Gewinner des diesjährigen Berater-Cups werden in der Euro-Ausgabe 7/2004 veröffentlicht.

IMPRESSUM Redaktion: Eschersheimer Landstraße 50, 60322 Frankfurt/Main; Telefon: 069 / 24 24-43 01; Chefredakteur: Roland Tichy; Verantwortlicher Redakteur: Karsten Stumm; Freie Mitarbeit: Norbert Jumpertz; Art Director: Mika Schiffer; Gestaltung: Margarete Mazur; Bildredaktion: Elke Fieger; Druck: Print-Consult24, Köln; Verlag: Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH, Kasernenstr. 67, 40213 Düsseldorf, Telefon: 0211 / 88 70, Fax: 0211 / 32 87 21, E-Mail: euro@vhb.de; alle Angaben und Bewertungen erfolgen auf der Basis äußerst sorgfältiger Recherchen; die Veröffentlichung erfolgt ohne Gewähr. Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieses Heftes darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlages vervielfältigt oder verbreitet werden; Fotonachweise: Helmut Claus, Katrin Denkwitz, Gunter Glücklich, Bernd Hartung, Elias Hassos, Thomas Köhler/phalanx, Berthold Steinhilber, Stephanie Weiler, PR