

*„Wessen Brot ich ess,
dessen Lied ich sing.“
Sprichwort*

Finanzberatung

Nach einer wahren Geschichte:

Eine Dame mittleren Alters erbt über eine halbe Million Euro. Mit einem kleinen Teil des Geldes erfüllt sie den einen und anderen Konsumwunsch, mit dem restlichen Großteil möchte Sie Ihre Altersversorgung regeln. Gleichzeitig will sie die Gelegenheit nutzen, ein berufsfreies Jahr einzulegen und in den eigenfinanzierten Sabbatical zu gehen.

Also macht Sie sich auf den Weg, sich „beraten“ zu lassen.

Der Bankberater ihrer Hausbank empfiehlt ihr die gesamte Summe in Festgeld anzulegen. Somit sei das Geld in diesen unruhigen Zeiten sehr sicher angelegt. Alles andere sei viel zu unsicher in ihrer Situation. Das Geld das sie zum Leben benötigt, soll sie im Laufe der Zeit einfach entnehmen.

Ihr langjähriger Versicherungsvertreter rät ihr, sich das gesamte Geld in Form einer sog. sofortbeginnenden Rentenversicherung sofort verrenten zu lassen. Dann erhalte Sie eine monatliche Rente, solange sie lebe. Bei einer kapitalbildenden Versicherung sei das Geld auch sehr sicher angelegt, meinte er.

Über das Internet stieß sie auf einen Honorarberater, der ihr ebenfalls dazu riet, das Geld in eine sofortbeginnende Rentenversicherung einzuzahlen, allerdings in Form einer sog. Nettopolice, da hier ja keine Provisionen enthalten sind. Für die Beratung und Vermittlung einer solchen Police sollte Sie natürlich ein Honorar bezahlen, das in etwa der Höhe der üblichen Provision entsprach.

Ein lokaler Immobilienmakler konnte den bisherigen Empfehlungen überhaupt nichts abgewinnen, denn in Zeiten wie diesen könne nur noch eine vermietete Eigentumswohnung als „inflationsgeschützter Sachwert“ die einzig sinnvolle Entscheidung sein. „Betongold statt Festgeld“, ein passendes Objekt hatte er zufälligerweise auch schon im Angebot. Sicherer geht es nicht, war sein Argument.

Völlig verunsichert von all diesen unterschiedlichen „Ratschlägen“ dieser „Berater“ hat sich die Dame erst einmal zurückgezogen. „Was ist denn nun die richtige Entscheidung?“

Was lehrt diese Geschichte?

Jeder einzelne „Berater“ will natürlich nur dasjenige Produkt an den Mann (in dem Fall an die Frau) bringen, dass er tatsächlich vermitteln und an dem er auch etwas daran verdienen kann. Ein Versicherungsvertreter wird sich daher nicht für die Geldanlage aussprechen, ein Anlageberater bei der Bank wird keine Immobilie vermitteln, ein Immobilienmakler keine Rentenversicherung.

Das Ende dieser Geschichte:

Die Dame hat sich für eine unabhängige, ganzheitliche und neutrale Beratung bei einem Certified Financial Planner (CFP®) entschieden. Die Beratung war vollkommen objektiv, da mathematisch fundiert und wurde individuell auf die Situation der Dame abgestimmt.

Lesen hierzu mehr im Bereich Financial Planning.