

Von krisensicheren Anlagen und unabhängigen Experten

„Anlageberatung bei Banken noch schlechter geworden.“ So lautet die Schlagzeile einer aktuellen Studie der Stiftung Warentest, die in den letzten Tagen auch in unserer Region für erhebliche Verunsicherung sorgte. Demnach wird vor allem die persönliche und finanzielle Situation des Kunden häufig nur unzureichend beleuchtet, was zwangsläufig zu einer entsprechend standardisierten Vorsorge führt. Ein herber Schlag für all diejenigen, die bei Finanzfragen bisher auf ihre Bank oder Sparkasse vertrauen.

Was nun? Ist denn gar nichts mehr sicher? Wem kann ich mein hart verdientes Geld überhaupt noch anvertrauen? Fragen, die zurzeit viele Menschen beschäftigen. Wir haben mit dem freien Finanz- und Anlageberater Jürgen D. Föhl aus Urbach über dieses sensible Thema gesprochen.



Jürgen D. Föhl zählt seit Jahren zu den führenden Finanzexperten in der Region. Gerne gibt er sein Wissen auch in Vorträgen und Seminaren weiter.

Herr Föhl, vor dem Hintergrund der immer noch allgegenwärtigen Finanzkrise ist die eingangs erwähnte Studie nur die aktuellste von vielen Hiobsbotschaften, mit denen sich anlagewillige Kunden heute konfrontiert sehen. Wie schätzen Sie die Marktlage ein?

Erfreulicherweise hat es sich in der Bevölkerung mittlerweile herumgesprochen, dass eine stabile Altersvorsorge nur durch eigenes Zutun erreicht werden kann. Immer mehr Menschen sind bereit, sich aktiv mit diesem Thema zu beschäftigen. Andererseits wird es für den Laien immer schwieriger, den hochkomplexen Finanzmarkt zu durchschauen. Die Leute wünschen sich einen starken Partner an ihrer Seite, dem sie

vertrauen können und der sich wirklich für ihre Wünsche und Bedürfnisse interessiert. Daher wird der Ruf nach erfahrenen, unabhängigen und qualifizierten Beratern immer lauter.

Derzeit gibt es in Deutschland rund 450.000 Finanzberater. Da kann es doch nicht so schwierig sein, einen guten zu finden.

Bedingt durch die andauernde Krisensituation sind die Verbraucher heute kritischer geworden. Sie verlangen eine maßgeschneiderte Altersvorsorge, bei der ihre persönlichen Wünsche im Vordergrund stehen. Das können aber nur die wenigsten Berater leisten. Rund zwei Drittel sind bei einer Bank oder Gesellschaft fest angestellt und verkaufen natürlich ausschließlich die Produkte ihres Arbeitgebers. Auch viele selbstständige Berater sind an bestimmte Gesellschaften gebunden, so dass letztendlich nur rund 20.000 von der IHK zugelassene Finanzberater wirklich unabhängig sind. Aber selbst die unterscheiden sich im Hinblick auf ihre Beratungsqualität oft gewaltig.

Und wie erkenne ich als Verbraucher einen guten Finanzberater? Gibt es da allgemeingültige Kriterien?

Zur Zeit kocht in unserem Markt jeder sein eigenes Süppchen: die Banken, die Versicherer, die Vertriebe. Jeder gegen jeden und oft zulasten der Kunden. Daher kann ich nur an die Eigenverantwortung der Kunden appellieren. Bereiten Sie sich eingehend auf das Gespräch mit dem Finanzberater vor. Je genauer Sie Ihre Wünsche und Bedürfnisse kennen, umso besser können Sie diese vertreten. Machen Sie Termine mit mehreren Beratern, bevor Sie sich für einen Partner entscheiden. Im Gespräch merken Sie meist schnell, ob Ihr Gegenüber Sie mit 0815-Patentlösungen abspeisen möchte oder sich wirklich für Sie und Ihre Belange interessiert. Nimmt er sich ausreichend Zeit, Ihnen das Thema verständlich zu machen? Beantwortet er Ihre Fragen? Respektiert er Ihre

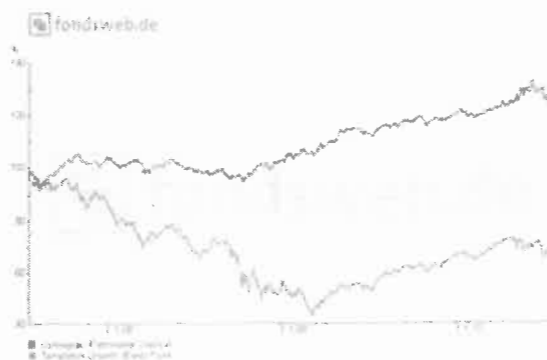
Ängste und Sorgen? Gibt er Ihnen nach dem Gespräch genügend Zeit, zu einer fundierten Entscheidung zu kommen? Diese Liste ist natürlich nicht vollständig, hilft aber, sich ein erstes Urteil zu bilden.

Also ist die Beraterwahl letztendlich eine subjektive Sache?

Bis zu einem gewissen Grad ist sie dies natürlich, aber je besser sich der Kunde im Vorfeld über das Thema informiert, umso eher kann er Aussagen zur Qualität des Beraters treffen. Unabhängige Informationsquellen sind beispielsweise die Verbände. Ich empfehle meinen Kunden auch gerne die Beratungsbroschüre „Checkheft Altersversorgung“, die Sie beim Bundesministerium für Arbeit und Soziales oder natürlich auch bei uns bekommen. Mir und meinem Team ist es sehr wichtig, unseren Kunden den Umgang mit Finanzen verständlich zu machen. Dazu haben wir ein eigenes Investmentkonzept entwickelt, das mehr Sicherheit und Kostentransparenz bietet – Kriterien, die immer wieder gefordert werden.

Sicherheit und Kostentransparenz klingt gut, aber wie erreichen Sie das?

Indem wir uns als Berater mit dem Kunden ins selbe Boot setzen und unser Entgelt erfolgsabhängig berechnen. Entwickelt sich also das Depot unseres Anlegers positiv, tut dies auch unser Honorar. Im umgekehrten Fall tragen wir natürlich auch negative Entwicklungen mit. Durch dieses Modell können wir nicht nur auf die am Markt üblichen Ausgabenaufschläge komplett verzichten, sondern sorgen im eigenen Interesse für möglichst geringe Schwankungen im Vermögen des Kunden. Der Kunde bekommt dadurch eine gewisse Planungssicherheit, weil wir das ständige Auf und Ab des Marktes nicht mitmachen. Dass der Erfolg uns Recht gibt, zeigt die Wertentwicklung der oberen Kurve.



Ganz konkret: Was empfehlen Sie einem Kunden, der z.B. 100.000 Euro anlegen möchte?

Nach unserer Einschätzung bedarf eine wirklich passgenaue Anlagestrategie mehrerer ausführlicher Gespräche, in denen es natürlich auch „ans Eingemachte“ geht. Denn je mehr ich als Finanzberater von einem Kunden weiß, umso eher kann ich z.B. einschätzen, mit welchen Risiken er für die Zukunft rechnet. Dementsprechend gestalte ich sein ganz persönliches Anlagenportfolio, das dem Kunden nicht nur hilft, seine finanziellen Ziele zu erreichen, sondern mit dem er sich auch wohl und sicher fühlt. Generell kann man aber sagen, dass ab einer gewissen Höhe der Anlagesumme die Streuung mit das Wichtigste ist.

Sie empfehlen also, nicht den ganzen Betrag z.B. in Aktien anzulegen?

Richtig! Meine Devise lautet „Sachwert statt Geldwert“. Edelmetalle, Immobilien, Aktien und ausreichend Liquidität sind die Bausteine, eine Patentlösung gibt es aber nicht. Letztendlich entscheiden die Ziele und Wünsche des Kunden. Natürlich sind auch das Alter des Anlegers und die Höhe der Anlagesumme wichtige Faktoren. Mit einer solchen Anlagestrategie überstehen unsere Kunden die Krise ohne gravierende Verluste.

Was erwartet uns in Zukunft an den Finanzmärkten?

Schon jetzt sind die öffentlichen Haushalte überschuldet, eine schnelle Besserung ist kaum in Sicht. Neben Inflation und Steuern nagen künftig immer mehr soziale Ausgaben direkt oder indirekt an unserem Geldbeutel. Deswegen ist jeder Anleger gut beraten, die Planung seines Vermögens eigenverantwortlich anzugehen – im Idealfall mit einem qualifizierten Finanzberater an seiner Seite, der an keine Gesellschaft gebunden, sondern nur seinem Kunden verpflichtet ist.

Herr Föhl, wir danken Ihnen für diese wertvollen Hinweise, die unseren Lesern sicherlich bei der Wahl ihres Finanzpartners helfen werden.

Anzeige

Föhl

DER freie FINANZBERATER

Sommerferien-Aktion*

**3,35 – 3,8% p.a.
Zinsen bei jährlicher
Verfügbarkeit**

- ab 25.000 €
- Mindestlaufzeit 2 Jahre

Kostenloser Finanzcheck

- kostenlose Depotübertragung bei Depotöffnung bis 10.09.2010
- nie mehr Ausgabenaufschläge
- gültig ab sofort während der Sommerferien (bis 10.09.2010). Es gelten die AGBs der jeweiligen Anbieter.

Unsere Vorteile als freie Finanzberater

- **Alles aus einer Hand:** Immobilien, Fonds und Versicherungen
- **Ohne Mehrkosten für Sie**
- **Beratung ohne Produktbindung:** Wir sind keiner Gesellschaft verpflichtet und beraten Sie garantiert unabhängig.

- **Erfolgreiche Vermögensverwalter mit langjähriger Erfahrung**



Ordentliches Mitglied



Gartenstraße 11 · 73660 Urbach
Telefon 071 81 / 88 50-13
Fax 071 81 / 88 50-14
E-Mail info@foehl-finanzen.de
Web www.foehl-finanzen.de