



BERUFSUNFÄHIGKEIT

Jeder vierte Arbeitnehmer scheidet frühzeitig aus dem Erwerbsleben aus. Eine private Versicherung schützt vor finanziellen Folgen

SEITE 34



BERATUNG

Nur eine professionelle Anlagestrategie sichert den Lebensstandard im Ruhestand. Dafür benötigt man unabhängige Partner

SEITE 35

PRIVATE ABSICHERUNG

Ohne seriösen Beistand ist die Versorgungslücke im Alter nicht zu schließen. Dr. Reinfried Pohl skizziert die Leitlinien einer modernen Finanzvertriebsgesellschaft

Menschen brauchen Menschen

REINFRIED POHL

Der Vertrieb von Finanzdienstleistungen ist – insbesondere im Bereich der privaten Altersvorsorge – der Zukunftsmarkt in Deutschland. Getrieben von gravierenden Veränderungen in der demografischen Entwicklung und der Krise der Sozialsysteme ist in der politischen Landschaft – aber auch in breiten Kreisen der Bevölkerung – ein bemerkenswerter Bewusstseinswandel eingetreten.

Während Norbert Blüm, der bis 1998 Bundesminister für Arbeit und Sozialordnung in der von Helmut Kohl geführten Bundesregierung war, noch behauptete: „Die Rente ist sicher“, führte sein Nachfolger Walter Riester mit der nach ihm benannten Riester-Rente bereits wenige Jahre später die staatlich geförderte private Rentenversicherung ein. Mit dieser „Ersatzrente“ können Versorgungslücken geschlossen werden, die durch die drastischen Einschnitte der Rentenreform von 2001 gerissen wurden.

Heute ist die Riester-Rente mit ihrer staatlichen Förderung das wohl attraktivste Altersvorsorgeprodukt für die meisten Bürgerinnen und Bürger in diesem Land und quasi ein Muss für die Menschen, die nicht im Alter unter Armut leiden wollen.

Vertrauen ist wichtig

Damit jedoch nicht genug! Im März 2006 mahnte der neue Sozialminister und Vizekanzler Franz Müntefering anlässlich der Vorlage des Rentenberichts der Bundesregierung noch mehr private Altersvorsorge an, um Altersarmut zu vermeiden. Er machte klar: „Von der gesetzlichen Rente allein kann der Lebensstandard im Alter nicht mehr gehalten werden.“ Und mit der kürzlich von ihm initiierten Einführung der Rente mit 67, die einer weiteren kräftigen Rentenkürzung gleichkommt, wächst die Notwendigkeit zur stärkeren finanziellen Eigenvorsorge nochmals in eine neue Dimension.

Bei so viel Engagement für die private Altersvorsorge und dem Ruf nach „mehr privat statt Staat“ stellen sich aber doch folgende Fragen: Wer bringt dies den über 82 Millionen Menschen in Deutschland tatsächlich nahe? Wer kennt die komplexen wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen, die bei der Planung der individuellen Altersvorsorge zu berücksichtigen sind? Wer kann sich mit der finanziellen Lage eines jeden Bürgers intensiv beschäftigen und Rat erteilen, auf welchem Wege am besten ein gezielter Vermögensaufbau und eine systematische Vermögensabsicherung erreicht werden können? Und wer sorgt letztlich für die Umsetzung in der Praxis?

Zweifelsfrei verfügen wir in Deutschland über bestens ausgestattete und bewährte staatliche Einrichtungen, die für die öffentliche Sicherheit sorgen, uns vor kriminellen oder terroristischen Angriffen schützen und im Katastrophenfall wirkungsvoll helfen.

Aber welche Einrichtung sorgt für die Sicherheit der Altersvorsorge? Wer schützt vor den Gefahren einer drohenden Altersarmut? Wer vermittelt den Menschen das notwendige Wissen, um die Chancen des neuen Alterseinkünftegesetzes nutzen zu können? Und wer kann Rat erteilen, in welcher so genannten „Schicht“ der Altersvorsorge welcher Kunde am besten aufgehoben ist und wann ein Wechsel lohnt? Und wer hat die hierfür passenden Produkte parat?

Der Staat hält dafür offenbar keine Kapazitäten bereit. Er überlässt dies privaten Institutionen wie zum Beispiel Banken, Versicherungen und Vermögensberatern. So weit, so gut.

Allerdings reicht es nicht, einen Finanzplatz flächendeckend mit gut funktionierenden Kapitalsammelstellen auszustatten, die mit einem attraktiven Geschäftsstellendesign und klangvollen Markennamen um die Spargelder potenzieller Anleger werben. Die Menschen müssen auch wissen, bei welcher Kapitalsammelstelle sie was einzahlen müssen, damit ihre finanziellen Lebensträume in Erfüllung gehen können.

Dies kann nur durch eine umfassende und branchenübergreifende Information und Beratung geschehen. Wenn weit über die Hälfte aller Deutschen sich zwar darüber im Klaren sind, dass ihre Altersvorsorge unzureichend ist, aber nur relativ wenige etwas dagegen unternehmen, dann muss seitens der Institutionen mehr dazu getan werden, dass den Kunden die Entscheidung zur Eigenvorsorge leichter gemacht wird. Hier wäre sicherlich eine von mir seit Jahren angeregte nachhaltige Kampagne der öffentlichen Hand zur Förderung der privaten Altersvorsorge sinnvoll. Denn das Thema ist zu wichtig, als dass der Deutsche statistisch betrachtet immer noch mehr Zeit für den nächsten Autokauf als für die Planung seiner eigenen Altersvorsorge aufwendet, wie eine kürzlich erschienene Studie belegt.

Es geht sicherlich auch darum, den Menschen Vertrauen bei der Beratung zu vermitteln und ihnen deutlich zu sagen, dass sie rasch etwas tun müssen. Wenn der Kunde immer noch Schwellenangst beim Betreten einer Bankfiliale verspürt und ihm die Prognose der Ablaufleistung seiner Lebensversicherung weniger wichtig ist als die nächste Probefahrt beim Autohändler seiner Wahl, dann braucht es Menschen, die im Sinne des Staates als Botschafter der privaten Altersvor-



Vor 31 Jahren gründete Dr. jur. Dr. h. c. mult. Reinfried Pohl die Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft (DVAG). Die DVAG ist mit rund 33 000 Vermögensberatern und vier Millionen Kunden die weltweite Nummer eins der eigenständigen Finanzvertriebe.

Foto: Wolfgang von Brauchitsch

sorge auf finanzielle Lebensrisiken aufmerksam machen und effiziente Problemlösungen vermitteln.

Vermögensberater übernehmen hier – wie ich es bereits in meinem Beitrag für die „Frankfurter Allgemeine Zeitung“ im April 1980 bezeichnete – eine wichtige Mittlerfunktion zwischen Bürger und Bank. Sie führen einen wichtigen gesellschaftspolitischen Auftrag aus, wenn sie breite Kreise der Bevölkerung auf die fatalen Folgen der demografischen Entwicklung aufmerksam machen, wenn sie beraten, wie man Vermögen planen, sichern und mehren kann, und wenn sie darüber informieren, mit welchen Fördermaßnahmen der Staat die private Altersvorsorge unterstützt. Am Ende sollte dann jedoch nicht nur die Information, sondern auch die konkrete Umsetzung der empfohlenen Maßnahmen stehen.

Dies ist keine leichte Aufgabe. Denn Altersvorsorgeprodukte lassen sich nicht wie frisches Obst auf einem Marktstand in bunter Reihe präsentieren. Sie schmecken nicht, riechen nicht, lassen sich nicht anfassen. Vielmehr sind sie unsichtbare, erklärungsbedürftige Informationsprodukte, deren Vermittlung Vertrauen voraussetzt. Sie verkörpern die Prognose, mitunter auch die Garantie, dass ein

bestimmtes Sparziel erreicht wird beziehungsweise ein gewisser Lebensstandard erhalten bleibt. Der Genuss stellt sich hier nicht gleich – wie beim Verzehr eines Apfels – ein, sondern meist erst Jahrzehnte später im Rentenalter. Vielen Menschen ist noch gar nicht bewusst, dass die Beziehung zu ihrem Versicherungsunternehmen 60, 70 oder noch mehr Jahre andauern kann.

Reiche Ernte

Und ob man dann am Ende mit Zitronen gehandelt hat, weiß man im Vorhinein nicht. Aber mit einer guten Beratung und Problemlösungen von erstklassigen Produktgebern besteht die berechtigte Erwartung, dass auf jahrzehntelanges Säen von Sparbeiträgen auch eine reiche Ernte folgt.

Der Vertrieb von Finanzdienstleistungen besteht darin, Menschen zu kurzfristigem Konsumverzicht zu bewegen und zur langfristigen Vermögensbildung zu gewinnen.

Dieses Geschäftsmodell klingt auf der einen Seite banal, stellt jedoch auf der anderen Seite besondere Anforderungen an das Management einer Vertriebsgesellschaft. Ich möchte im Folgenden zehn Leitlinien aufstellen, an

denen sich eine moderne Finanzvertriebsgesellschaft ausrichten sollte, wenn sie erfolgreich sein will:

1. Früher an später denken! Man kann nicht früh genug damit anfangen, an die eigene Zukunftsvorsorge zu denken und entsprechend zu handeln. Der Zinseszinsseffekt ist quasi das „achte Weltwunder“, das bewirkt, dass selbst kleine regelmäßige Sparbeiträge zu einem ansehnlichen Vermögen führen können, wenn man nur früh genug damit anfängt. Wer dies nicht tut, schadet sich selbst. Die Mathematik ist hier unerbittlich. Insbesondere bei der Planung der eigenen finanziellen Vorsorge gilt: „Wer zu spät kommt, den bestraft das Leben.“ Für das Management einer Vertriebsgesellschaft bedeutet dies auch: Mit attraktiven Konzepten junge Kunden gewinnen!

2. Erstklassige Service- und Beratungsqualität ist ein Schlüsselfaktor für den Erfolg einer Finanzvertriebsgesellschaft. Diese erfordert erhebliche Investitionen in die Auswahl der Berater sowie ihre fachliche, verkäuferische und soziale Aus- und Weiterbildung. Wichtig ist zudem ein funktionierendes Qualitätsmanagement- und Motivationssystem.

Fortsetzung auf Seite 34

Menschen brauchen Menschen

Fortsetzung von Seite 33

3. Erstklassige Produktpartner sind wichtig! Entscheidend für den Erfolg einer Finanzvertriebsgesellschaft ist nicht die Anzahl ihrer Schnittstellen zu Produktpartnern, sondern die Qualität der Verbindungen. Angesichts der kaum mehr überschaubaren Zahl von Produkthanbietern und des nahezu undurchdringbaren Tarifschungels gilt auch hier der Spruch „Weniger ist mehr“. Nur wer seine Produktpartner gut kennt, wird gut beraten können. Das spürt der Berater, und der Kunde.

4. Bei der ganzheitlichen Vermögensplanung sind nicht Produkte, sondern umfassende Konzepte gefragt. Diese lassen sich meist nicht aus dem klassischen Produktangebot einer Bank oder einer Versicherung allein erstellen, sondern erfordern eine intelligente, branchenübergreifende Bündelung. Hierzu sind Vermögensberater in der Lage, die auf das Produktangebot erstklassiger Partnergesellschaften zugreifen können.

5. Menschen brauchen Menschen! Finanzdienstleistungen werden nicht gekauft, sondern müssen verkauft werden. Altersvorsorgeprodukte sind keine Modetitel, sondern erfordern wichtige Entscheidungen für die langfristige Lebensplanung. Diese trifft man vorzugsweise nicht online, sondern am besten im persönlichen Gespräch mit einem Berater. Dieser muss entsprechend qualifiziert und vorbereitet sein.

6. Kunden haben Wünsche und möchten, dass diese Wünsche individuell und mit entsprechender Wertschätzung erfüllt werden. Dazu wollen sie nicht meilenweit zur nächsten Geschäftsstelle fahren und auch keinen anonymen Produktverkäufern gegenüberstehen, sondern erwarten eine ganzheitlich, kompetente und persönliche Beratung aus einem Kopf, bei Bedarf in den eigenen vier Wänden und nach eigenen zeitlichen Präferenzen. Die Finanzvertriebsgesellschaft hat sich darauf einzustellen und Betreuungskonzepte anzubieten, die eine nachhaltige, ganzheitliche und persönliche Beratung von Kunden unabhängig von Schalteröffnungszeiten gewährleisten.

7. Gemeinschaft erzeugt Kundenbindung. Wichtige Entscheidungen wie die Vermögensabsicherung und finanzielle Absicherung einer Familie werden meist nicht isoliert, sondern im Kreis der Lebenspartner besprochen und getroffen. Da hilft es, wenn die Beratung da stattfindet, wo sich die Entscheidungsträger am wohlsten fühlen und wo sie gemeinsam und ungestört diskutieren können: zu Hause in den eigenen vier Wänden. Zeit für den Kunden und die Einbindung der Lebenspartner sind wichtige Erfolgsfaktoren für Finanzvertriebe und ein strategischer Vorteil gegenüber filialgestützten Vertriebssystemen.

8. Finanzprodukte sind per se langweilig. Sie verkörpern keinerlei Emotionen. Man muss sie erlebbar machen, zum Beispiel durch eine herausragende Beratungsleistung, aber auch durch eine pfiffige Werbung oder ein gezieltes Kultur- oder Sportsponsoring, das die Farbe und Emotionalität des gesponserten Partners auf den Vermittler der Finanzdienstleistung und seine Produkte überträgt. Herausragende Spitzensportler wie Michael Schumacher strahlen mit ihrer Vorbildfunktion und Werten wie Zielstrebigkeit, Leistungsbereitschaft und Ausdauer auf die Kultur in den Unternehmen aus, mit denen sie durch Partnerschaften verbunden sind.

9. Der Lebenspartner zählt! Erfolg hat man gemeinsam oder gar nicht. Die Bedeutung des Lebenspartners für den beruflichen Erfolg und das Wohlergehen des „Ernährers“ einer Familie wird vielfach unterschätzt. Dabei könnte gerade die Berücksichtigung einiger Grunderkenntnisse der Psychologie dazu führen, dass sich Unternehmen noch erfolgreicher am Markt positionieren könnten. Die systematische Einbeziehung des Lebenspartners in den Karriere- und insbesondere auch in so genannte Incentives ist ein wichtiger Treiber für die Motivation und Leistungsorientierung von Mitarbeitern.

10. Der Mensch lebt nicht vom Brot allein! Berater leben nicht von Provisionen allein. Und Kunden sind nicht glücklich, wenn nur der Preis stimmt. Im Netzwerk einer zunehmenden Digitalisierung von Entscheidungsprozessen und Kommunikationswegen verlieren traditionelle Werte an Halt. Da, wo eine Wegwerfgesellschaft immer häufiger unbequeme Konventionen über Bord wirft und kein Pfand mehr auf die Rückgabe geschenkten Vertrauens gezahlt wird, sind die Unternehmen gefordert, neue Wege zu finden. Dabei werden diejenigen erfolgreich sein, die ihren Kunden das Gefühl einer besonderen Wertschätzung und einer einzigartigen Gemeinschaft geben. Wer diesen besonderen Wohlgefühl bei seinen Kunden und Beratern erzeugen kann und durch vorbildliches Verhalten eine nachhaltige persönliche Verbundenheit vermittelt, wird gewinnen. □

BERUFUNFÄHIGKEIT

Jeder vierte Arbeitnehmer scheidet frühzeitig aus dem Erwerbsleben aus.
Nur eine private Versicherung schützt vor den gravierenden finanziellen Folgen

Das unterschätzte Risiko

CHRISTIAN STAHL

Damit hatte ich wirklich nicht gerechnet, dass ich schon mit 36 berufsunfähig werden würde“, blickt Jürgen Bethke zurück. Der Maler kann seit einer

schweren Bandscheibenoperation nicht mehr in seinem bisherigen Job arbeiten. Schwere körperliche Arbeit ist für ihn unmöglich geworden. So wie ihm ergeht es vielen. Doch Bethke hatte Glück im Unglück: Er schloss vor fünf Jahren eine Berufsunfähigkeitsversicherung in Kombination mit einer Rentenversicherung ab. Seine Frau war schwanger und er wollte für sich und seine Familie eine gesicherte Zukunft. Mithilfe kompetenter Beratung hat er sich damals richtig entschieden. Heute zahlt seine Versicherung, während viele andere Anbieter ihn wahrscheinlich auf einen anderen zumutbaren Beruf verwiesen hätten.

Bethkes Fall beweist: Es kann jeden treffen. Zudem war sein Risiko, als Maler berufsunfähig zu werden, mit 47,7 Prozent besonders hoch. Für Maurer ist die Gefahr mit 52,3 Prozent sogar noch höher. Das Wirtschaftsmagazin „Capital“ berichtet, dass jeder vierte Arbeitnehmer und Selbstständige wegen Krankheit oder Unfall frühzeitig aus dem Erwerbsleben ausscheidet. Tendenz: steigend.

Vollkasko für die Arbeitskraft

Dieses Risiko wird von vielen Menschen auf die leichte Schulter genommen. Laut „Capital“ schützt sich nicht einmal jeder fünfte Arbeitnehmer vor Berufsunfähigkeit. Wer bereit ist, für einen Mittelklassewagen im Wert von 25 000 Euro den Versicherungsbeitrag von 1000 Euro pro Jahr zu zahlen, sollte nicht zögern, 500 bis 1000 Euro für die Absicherung seiner Arbeitskraft zu investieren. Die ist bei einem Arbeitnehmer mit einem Einkommen von 2300 Euro netto 44-mal so viel wert: 104 000 Euro verdient er in 40 Arbeitsjahren. Wer seinen Beruf nicht mehr ausüben kann, gerät ohne Absicherung finanziell schnell ins Abseits. Experten weisen deshalb mit Nachdruck darauf hin, dass die Berufsunfähigkeitsversicherung die wichtigste private Vorsorge ist. „Die Berufsunfähigkeitsabsicherung schützt das wichtigste wirtschaftliche Gut – die Arbeitskraft – mit einer privaten Rente“, betont Michael Westkamp, Vorstandsvorsitzender der AachenMünchener. Schließlich droht bei Verlust der Arbeitskraft auch der Verlust des Einkommens. „Ohne private Berufsunfähigkeitsabsicherung besteht das Risiko, in die Sozialhilfe abzugleiten“, so Westkamp. Dies gilt umso mehr im Hinblick auf die Rente mit 67. Mit einer längeren Lebensarbeitszeit steigt die Gefahr, durch Berufsunfähigkeit vorzeitig aus dem Berufsleben ausscheiden zu müssen, dramatisch. Denn je älter der Arbeitnehmer, desto höher das Risiko. So ergab eine Prognose anerkannter Versicherungsmathematiker, dass rund 38 Prozent aller deutschen Männer vor ihrem 65. Lebensjahr berufsunfähig werden. Die Ursachen dafür sind meist Krankheiten, 30 Prozent davon psychische.

Der Berufsunfähigkeit geht meist eine längere Phase der Krankheit voraus. Der Arbeitgeber zahlt sechs Wochen das volle Gehalt. Danach erhält man maximal für 78 Wochen ein Krankengeld von der Krankenversicherung. Spätestens ab dann steht jeder schlecht da, der keine private Berufsunfähigkeitspolice besitzt. Denn wer Leistungen der gesetzlichen Rentenversicherungen beantragt, kann nicht viel erwarten. Die knappen Kassen des Staates haben deutliche Einschnitte in der Absicherung nach sich gezogen: Erst nach fünf Jahren versicherungspflichtiger Arbeit besteht im Allgemeinen Anspruch auf eine staatliche Versorgungsleistung bei Erwerbsminderung durch Krankheit, Unfall oder allmählichen Kräfteverfall.

Für alle nach dem 1. Januar 1961 Geborenen kommt es noch schlimmer: Sie haben für den Fall einer Erwerbsminderung keinerlei Berufsschutz. Für jeden aus diesem Personenkreis heißt das, er kann darauf verwiesen werden, in einem anderen Beruf zu arbeiten. Dazu gehören auch Arbeiten, die nicht selten unter der eigenen Qualifikation liegen. Beispiel: Ein Bäckermeister wird wegen einer Mehlstauballergie in seinem erlernten Beruf berufsunfähig und soll nun einen zumutbaren Job ohne Mehlkontakt ausüben.



Menschen mit gefährlichen Berufen, wie Dachdecker, sollten sich absichern.

Foto: Bildagentur Waldhäusl

Infrage käme etwa eine Tätigkeit als Kassierer bei einer Schnellimbisskette. Unabhängig davon, ob er dieser Tätigkeit anschließend tatsächlich nachgeht oder nicht, wird der Antrag auf Zahlung einer gesetzlichen Erwerbsminderungsrente abgelehnt.

Wie hoch diese sein könnte, hängt von der Höhe des Einkommens ab und wie lange man sozialversicherungspflichtig beschäftigt war. Nur wer nicht mehr als drei Stunden arbeiten kann, bekommt die volle Rente. Bei einem monatlichen Bruttoeinkommen von beispielsweise 2500 Euro erhält man maximal eine staatliche Erwerbsminderungsrente in Höhe von etwa 770 Euro. In der Regel gehen davon Steuern ab, sodass die Netto- rente in diesem Fall nur noch bei rund 700 Euro liegt. Wer weniger stark geschädigt ist und in Teilzeit, also mehr als drei, aber weniger als sechs Stunden arbeiten könnte, bekommt die geringe Erwerbsminderungsrente einfach halbiert.

Private Absicherung ist damit für jeden wichtig, der auf das Einkommen aus seiner Arbeitskraft angewiesen ist. „Natürlich wächst die Notwendigkeit, wenn auch andere Menschen von der Arbeitskraft einer Person abhängig sind, wie Kinder“, unterstreicht Michael Westkamp. Und die Absicherung muss nicht teuer sein. Was der private Berufsunfähigkeitschutz kostet, hängt vom Beruf und von

der Höhe der Berufsunfähigkeitsrente ab. Der Beitrag richtet sich vor allem nach dem Eintrittsalter des Versicherten. Deshalb gilt: Je früher der Abschluss einer Police, desto günstiger ist der Beitrag. Auch der Gesundheitszustand zum Zeitpunkt der Antragstellung und das Geschlecht spielen bei der Beitragsermittlung eine wichtige Rolle. In Kombination mit einer Rürup-Rente kann man zudem Steuern sparen.

Qualität hat Vorfahrt

Um einen günstigen, zuverlässigen und finanzstarken Versicherer zu finden, empfiehlt es sich, die Leistungen der Versicherer zu prüfen. Der Vermögensberater hat das für Sie getan. Besonders wichtige Aspekte für unsere Experten waren dabei die Kundenfreundlichkeit der Versicherungsbedingungen, die Erfahrungen in der Regulierung sowie der Betreuungsservice und die Beratungsqualität durch die Berater. Policen mit Bestnoten, wie die private Berufsunfähigkeitsabsicherung der AachenMünchener, erkennt man daran, dass sie im Versicherungsfall nicht auf einen anderen Beruf verweisen, damit also auf eine so genannte „abstrakte Verweisung“ wie im skizzierten Beispiel des Bäckermeisters verzichten. Die AachenMünchener ermöglicht ihren Kun-

den darüber hinaus, den Versicherungsschutz ohne eine erneute Gesundheitsprüfung an den neuen Absicherungsbedarf anzupassen: zum Beispiel bei bestimmten Ereignissen wie einer Gehaltserhöhung, dem Kauf eines Eigenheims oder der Geburt eines Kindes. Eine Orientierung bietet auch die Untersuchung des Analysehauses Franke und Bornberg. Sie prüfte Verträge von unterschiedlichen Anbietern. Ergebnis: Die Anträge der AachenMünchener sind ein besonders gutes Beispiel für hohe Transparenz und Fairness. Auch bei der Stiftung Warentest schnitt die AachenMünchener mit der Bestnote „sehr gut“ ab.

Jürgen Bethke hat alles richtig gemacht: Bevor der verheiratete Familienvater berufsunfähig wurde, hat er sich für eine Berufsunfähigkeitsversicherung der AachenMünchener entschieden. Nun erhält er bis 65 eine Berufsunfähigkeitsrente von monatlich 1500 Euro. Da er die Berufsunfähigkeitspolice mit einer privaten Altersvorsorge kombinierte und der Versicherer seit der Berufsunfähigkeit wie vereinbart zusätzlich die Beiträge für die private Altersvorsorge von Bethke zahlt, erhält er im Alter obendrein noch eine private Altersrente – Monat für Monat. □

VERMÖGENSBERATER

Ohne professionellen Rat lässt sich der Lebensstandard im Ruhestand nicht halten.
Dafür sind Partner gefragt, die aus zahlreichen Angeboten auswählen können

Anlagestrategie nach Maß

WALTHER WUTTKE

7 x Ja

Woran Sie einen guten Berater erkennen

Gute Vermögensberatung ist kein Zufall. Der Rheinische Merkur gibt Ihnen Tipps, wie Sie einen guten von einem weniger guten Berater unterscheiden können. Wenn Sie die folgenden sieben Fragen mit Ja beantworten können, dann haben Sie wahrscheinlich einen herausragenden Berater:

- 1 Wurde Ihnen der Berater von einem Menschen aus Ihrem Bekannten- oder Verwandtenkreis empfohlen, dem Sie vertrauen?
- 2 Arbeitet der Berater für eine große Vertriebsgesellschaft, die bereits Jahrzehnte im Markt aktiv und auch durch Werbung oder Sponsoring bekannt ist?
- 3 Kann der Berater nachweisen, dass er oder seine Vertriebsgesellschaft durch eine unabhängige Ratingagentur beziehungsweise in Tests positiv bewertet wurde?
- 4 Bietet der Berater ganzheitliche Beratung mit einem Allfinanzangebot erstklassiger Partner aus den Bereichen Bank, Kapitalanlagegesellschaft, Bausparen und Versicherung an?
- 5 Kommt der Berater zu Ihnen nach Hause, bei Bedarf auch abends oder am Wochenende?
- 6 Führt der Berater zunächst eine gründliche Analyse Ihrer finanziellen Wünsche und Ziele sowie Ihrer wirtschaftlichen Ziele durch, bevor er ein konkretes Produkt oder ein Produktbündel empfiehlt?
- 7 Findet ein Produktverkauf grundsätzlich erst beim zweiten Beratungstermin statt?

Wenn es um Geld geht, scheuen viele Zeitgenossen noch immer die Konfrontation mit der Realität, obwohl sie sich durchaus darüber im Klaren sind, dass die finanzielle Absicherung für die Zukunft nicht mehr so sicher ist wie noch vor einer Generation, als der Satz „Die Rente ist sicher“ noch eine gewisse Berechtigung hatte. Über Geld redet der Bundesbürger eben nicht gerne und verschrenkt damit möglicherweise viel Kapital, das er für seine Absicherung im Alter benötigt.

Obwohl inzwischen 55 Prozent der Bevölkerung ihre Altersvorsorge als unzureichend einschätzen, ergreifen nur gerade vier Prozent die Initiative und lassen sich entsprechend beraten, geraten dabei aber immer wieder an Zeitgenossen, die weniger die seriöse Beratung ihrer Klienten im Visier haben, sondern vielmehr ihre eigene Profitmaximierung. Die Liste der vermeintlich lukrativen Geldanlagen ist lang: Schrottimmobilen in Ost und West, dubiose Warentermingeschäfte, angeblich todsichere Aktientipps mit sensationellen Renditen, die sich aber schnell als Totalverlust erweisen, stellen sich am Ende immer wieder als Kapitalvernichtungsmethoden heraus.

Wahrscheinlich gehen viele Anleger bei anderen privaten Investitionen wie zum Beispiel der Wahl des nächsten Automobils professioneller vor als bei der finanziellen Absicherung der privaten Zukunft. Neben Menschen, die sich von den in Hochglanzbroschüren versprochenen Renditen blenden lassen und ohne langes Überlegen zugreifen, gibt es noch eine andere Gruppe, die jedes Risiko scheut und schon mit geringsten Zuwächsen zufrieden ist. Tatsächlich fällt es den meisten Zeitgenossen inzwischen schwer, sich im Dschungel der unterschiedlichen Anlageangebote zurechtzufinden und eine für die individuellen Bedürfnisse passende Absicherung zu ermitteln.

Individuelle Lösungen

Ohne diese private zusätzliche Absicherung, darin sind sich alle Beobachter einig, wird es nicht möglich sein, den während des Erwerbslebens erreichten Lebensstandard zu halten. Die Rente ist zwar immer noch sicher, aber eben mit Sicherheit zu niedrig. Daher muss man sich beizeiten durch das für den Laien nur schwer überschaubare Geflecht von privaten und staatlich geförderten Programmen, von den Möglichkeiten der betrieblichen Altersvorsorge samt Absicherung der Familie kämpfen. Und dafür benötigt man Rat von Fachleuten, die den Weg weisen zu einer sicheren und profitablen Anlageform, die gleichzeitig aber dem Risiko nur wenig Raum lässt.

Das seit gut anderthalb Jahre geltende Altersrücknahmengesetz hat die Welt der Anlagestrategien noch etwas undurchsichtiger gemacht, und die Kreativität der Banken und Anlagegesellschaften tut ein Übriges dazu. Wer in dieser Gemengelage den Überblick behalten will, benötigt einen Ratgeber, der nicht, wie bei den meisten Banken üblich, nur die Angebotspalette des jeweiligen Instituts kennt. Dass die Angestellten der Banken und Sparkassen zumeist ihre eigenen Produkte an den Mann und die Frau bringen wollen, ist ihnen nicht vorzuwerfen, schließlich sind sie ihrem Arbeitgeber gegenüber verpflichtet.

Doch nicht immer passen die Produkte des Geldinstituts zu den individuellen Bedürfnissen des Ratsuchenden. Der Vermögensberater – dieser Beruf wurde Anfang der siebziger Jahre vom Gründer der Deutschen Vermögensberatung (DVAG), Reinfried Pohl, geschaffen – hat ganz andere Möglichkeiten. Die inzwischen rund 33 000 Berater können, nachdem sie eine aufwendige Ausbildung durchlaufen haben, ihren Kunden eine maßgeschneiderte Lösung anbieten, weil sie eben nicht an eine eingeschränkte Angebotspalette gebunden sind. Sie verfügen über die vollständige Übersicht an Anlagemöglichkeiten, die von Versicherungen über Fonds, Bankdienstleistungen bis zu Bausparverträgen reichen.

Davon ausdrücklich ausgenommen sind alle Anlagemöglichkeiten des sogenannten grauen Kapitalmarktes sowie Produkte, hinter denen nicht eine Versicherung oder Bank und somit eine staatliche Aufsichtsbehörde steht. Daher wird



Vor dem Angebot führt der Experte eine genaue Analyse durch.

Foto: Keystone

fach gelagerten Fällen die Kundschaft auch beraten.

Fällt nach erfolgreichem Start die Entscheidung zugunsten der Selbstständigkeit und hauptberuflichen Tätigkeit, folgt der Einstieg in die zweite Stufe der Vermögensberater-Ausbildung in einem der elf Berufsbildungszentren der Deutschen Vermögensberatung. Die Ausbildung wird von der Deutschen Akademie für Vermögensberatung durchgeführt, überwacht und gesteuert. Die anschließende Prüfung wird vor dem Deutschen Berufsbildungs-

werk Vermögensberatung abgelegt. Mit Aushändigung der Prüfungsurkunde darf der Berufseinsteiger die Bezeichnung „Geprüfter Vermögensberater DBBV, Fachmann für Versicherungen, Bausparen und Investmentanlagen“ führen.

Bedingt durch die sich ständig verändernden gesetzlichen Rahmenbedingungen wird der Vermögensberater immer um Weiterbildung bemüht sein beziehungsweise sein müssen. Dabei unterstützt ihn das umfangreiche Seminarangebot der Deutschen Akademie für Vermögensbera-

tung ebenso wie der vom Bundesverband Deutscher Vermögensberater initiierte Zertifikatslehrgang in Zusammenarbeit mit der IHK „Vermögensberater IHK“.

Als roter Faden zieht sich durch alle Phasen der Ausbildung die Wechselwirkung zwischen Theorie und Praxis. Wobei die Vermögensberater genau genommen eine Aufgabe übernehmen, die eigentlich vom Staat verantwortet werden müsste, der ständig neue Vorschriften und Verordnungen erlässt, ohne die Bürger entsprechend zu informieren. □

KRANKENZUSATZVERSICHERUNG

Geringe Beiträge garantieren die Privatbehandlung im Krankenhaus

Policen für alle Fälle

CHRISTIAN SINZIG

Auf das gesetzliche Gesundheitssystem ist kein Verlass mehr. Damit Sie im Fall der Fälle aber dennoch gut versorgt sind, ist eine zusätzliche Absicherung notwendig. Nehmen Sie daher jetzt Ihre persönliche Gesundheitsreform in die Hand und sichern Sie sich eine erstklassige stationäre Behandlung zu einem kleinen Preis.

Auf dem Weg in den Waschkeller rutschte Kerstin Schröder aus. Durch ihren vollen Wäschekorb konnte sie die Stufen nicht sehen, verlor das Gleichgewicht, fiel mit Kopf und Rücken nach hinten auf die Stufen und stürzte die Kellertreppe hinunter. Kerstin Schröder gehört zu den rund zwei Millionen Opfern von Haushaltsunfällen, die sich jährlich in Deutschland ereignen. Bei mehr als 80 Prozent sind Stürze die Ursache. Die Hausfrau kam mit einer Gehirnerschütterung und Wirbelsäulenverletzungen ins Krankenhaus. Fast ein halbes Jahr lag sie dort in einem Fünfbettzimmer.

Erstklassige Versorgung

Wegen der Schwere der Verletzungen durfte sie sich kaum bewegen. Ihre Zimmernachbarn wechselten oft, und ständig waren Besucher zusätzlich zu den vier anderen Patienten im Krankenzimmer. Eine Tortur, die sich Kerstin Schröder hätte ersparen können, wenn sie sich zusätzlich zu ihrer gesetzlichen Krankenversicherung gegen Unfallfolgen abgesichert hätte.

Mit dem Zusatztarif central.unfall, der stationäre Wahlleistungen vorsieht, hätte sie Anspruch auf Chefarztbehandlung und ein Zweibettzimmer gehabt. Gerade wer schwer verletzt im Krankenhaus liegt, braucht schließlich erst-

klassige Versorgung und seine Ruhe, um wieder auf die Beine zu kommen.

Das gesetzliche Gesundheitssystem nimmt darauf keine Rücksicht. Seit Jahren werden die Leistungen zurückgefahren, während die Beiträge und Zuzahlungen steigen. Und es geht weiter: Eine Gesundheitsreform reiht sich an die nächste, immer mehr Einschnitte werden beschlossen. Deshalb sollten Sie jetzt aktiv werden und sich eine günstige Zusatzversicherung suchen.

Schutz bei schweren Krankheiten

Mit dem Tarif central.unfall machen Sie Nägel mit Köpfen. Mit diesem Zusatzschutz haben gesetzlich Versicherte nach einem Unfall Anspruch auf ein Zweibettzimmer und auf die Behandlung durch den Chefarzt. Wer dennoch auf eine oder beide dieser stationären Wahlleistungen verzichten möchte, bekommt als Ausgleich je 15 Euro pro Krankenhaustag zurück. Sie erhalten diesen Tarif ohne Gesundheitsprüfung. Da kann kein anderer Anbieter mithalten. Auch im Preis ist dieses Angebot unschlagbar: Kinder und Jugendliche zahlen vier, Erwachsene bekommen die Leistung ab fünf Euro pro Monat (Männer sieben, Frauen fünf Euro).

Doch nicht nur nach einem Unfall, sondern auch bei einer schweren Krankheit wünscht man sich optimale Betreuung im Krankenhaus. Schließlich möchte niemand von der Willkür des Gesetzgebers abhängig sein, der keine umfassende Versorgung mehr gewährleistet. Mit dem Zusatztarif central.akut ist jeder auf der sicheren Seite. Er richtet sich an Menschen, die sich für wenig Geld gegen die schlechten Behandlungsbedingungen bei schweren Erkrankungen wie

Herzinfarkt, Krebs oder Nierenversagen mit Dialysepflichtigkeit absichern möchten.

„Die Entscheidung für central.akut war eine der besten in meinem Leben“, so Holger Meyn. Mithilfe seines Vermögensberaters schloss der Düsseldorfer zusätzlich zu seiner gesetzlichen Krankenversicherung diesen Tarif bei der Central ab. Kurze Zeit später ging er wegen starker Schmerzen in der Brust, Herzrasen und kaltem Schweiß zum Arzt. Dieser machte ein EKG und schickte Meyn mit Verdacht auf Herzinfarkt ins Krankenhaus. Dort wurde er vom Chefarzt weiterbehandelt, Meyn bekam ein Zweibettzimmer. Und das, obwohl zu diesem Zeitpunkt noch nicht einmal feststand, ob es sich tatsächlich um einen Herzinfarkt handelte. Denn das Besondere am Zusatztarif central.akut ist: Allein der Verdacht auf eine der relevanten Erkrankungen reicht aus, damit die Versicherung zahlt. Mit diesen Leistungen ist die Central einzigartig auf dem Markt – und absolut zukunftsweisend.

Den Tarif central.akut gibt es monatlich schon für weniger als zehn Euro für Erwachsene, für Kinder schon für 1,12 Euro pro Monat. Eine Mini-Investition für die Gesundheit, die sich lohnt. Denn: Wer keine private Zusatzversicherung hat und sich wie Holger Meyn vier Wochen (Akutkrankenhaus acht Tage, Anschlussheilbehandlung drei Wochen) stationär behandeln lassen muss, verursacht Kosten für die First-Class-Versorgung im Krankenhaus von rund 23 000 Euro inklusive Pflege- und Arztrechnungen sowie Labor und Medikamenten. Dem gegenüber steht ein Monatsbeitrag von weniger als zehn Euro. Holger Meyn ist sich jedenfalls sicher: Mit einem kleinen Betrag hat er einen großen Schritt in Richtung persönliche Gesundheitsreform gemacht. □