

Money

Einführung

Integrierte Finanzplanung

I. Alles hängt zusammen

Finanzen, Versicherungen und Steuern sind wie eine Reihe von Dominosteinen: Kommt eines aus dem Gleichgewicht, fallen die anderen oft mit um – teilweise in einer regelrechten Kettenreaktion. Das wird am leichtesten deutlich an Ihrem wertvollsten Gut: Ihrer Arbeitskraft. Ohne entsprechende Absicherung verdienen Sie kein Geld mehr, wenn Sie durch Unfall, Krankheit oder Sonstiges nicht mehr arbeiten können. Dass Sie sich dann ums Steuern zahlen nicht mehr kümmern müssen, sehen Sie vielleicht noch als Erleichterung an. Auch der Abschluss von Versicherungen hat sich dann in vielen Fällen erledigt. Doch mit Vermögensaufbau und einem dauerhaft guten Lebensstandard ist es dann fast immer auch vorbei – und alles, weil eine einzige Versicherung fehlt!

Allerdings ist es natürlich auch unsinnig, nun in großer Hektik möglichst viele Versicherungen abzuschließen, sich zahlreiche Steuersparmodelle aufschwätzen zu lassen oder völlig unkoordiniert Geld anzulegen. Leider entspricht aber genau das oft der Realität. Dabei ist es eigentlich ganz einfach: **Ein optimales Gesamtergebnis können Sie nur erzielen, wenn auch die Einzelteile optimal passen.** Das klingt Ihnen vielleicht zu abstrakt, wird aber sehr schnell klar:

- Haben Sie zu viele Versicherungen abgeschlossen, geben Sie unnötig Geld aus, das Ihnen dann im täglichen Leben oder für den Vermögensaufbau fehlt.
- Das Gleiche gilt, wenn Sie zwar die „richtigen“ Versicherungen (und auch nicht mehr) haben, diese aber unnötig teuer bezahlen.
- Auch wenn Sie nicht wissen, dass Sie mit bestimmten Ausgaben Steuern sparen könnten, fehlt Ihnen Geld, das Sie sinnvoller nutzen können. Oder durch Geldanlagen mit zweit- oder drittklassiger Rendite oder oder oder ...

Zu den oft unbefriedigenden Ergebnissen trägt auch der normalerweise eingeschränkte Ansatz vieler sog. „Berater“ bei (hierzu mehr im Kapitel

I. Alles hängt zusammen

„Optimale Entscheidungen“): In den meisten Banken, Versicherungen oder Steuerberaterkanzleien sitzen nämlich Spezialisten, die oft sehr gute Fachkenntnisse auf ihrem Gebiet haben, aber meist nicht über den Tellerrand hinausblicken. Dabei geht fast immer der Blick an der **gesamten(!)** Lebenssituation vorbei – zu Ihrem Nachteil! Hier setzt unser Konzept im Bereich „Money“ an: Durch die umfassende Information über **alle** wesentlichen Bereiche erhalten Sie viel leichter eine Vorstellung von den für Sie besten Lösungen. Diese Gesamtbetrachtung Ihrer Lebenssituation wird in der Fachsprache „**integrierte Finanzplanung**“ genannt, weil eben alle Themen aufeinander abgestimmt in eine persönliche Lösung integriert werden.

II. Ihr Weg zum Ziel

Alles beginnt mit Ihrem **Bruttogehalt**. Bevor Sie allerdings Geld ausgeben können, greifen das **Finanzamt** und die **Sozialversicherungen** mehr oder weniger kräftig zu. So wird aus Ihrem Bruttogehalt Ihr **Nettogehalt**. Dieser Betrag wird Ihnen normalerweise auf Ihr Konto überwiesen, und mit ihm können Sie Ihren Lebensunterhalt bestreiten und Vermögen aufbauen. Für eine abgestimmte Finanzplanung ist das jedoch noch nicht ausreichend. Hierfür gehen Sie am besten in mehreren Schritten vor, mit denen Sie im Ergebnis leicht und nachvollziehbar Ihre persönliche Finanz- und Vorsorgeplanung gestalten können:

- **1. Schritt:** Verschaffen Sie sich einen **Überblick über Ihre Konsumausgaben**. Das geht mit ein wenig Disziplin ganz einfach: Sie notieren über z.B. drei Monate hinweg Ihre Ausgaben, am besten unterteilt in größere Blöcke wie Wohnung, Nahrung, Auto, Kleidung, usw. Einmalausgaben wie Urlaub teilen Sie durch 12 und schreiben jedem Monat einen Anteil zu. Sie müssen grundsätzlich nicht jeden Cent erfassen, aber eine brauchbare und ehrliche Zusammenstellung muss natürlich am Ende herauskommen.
- **2. Schritt:** Teilen Sie Ihre Ausgaben in **notwendige und freiwillige Ausgaben** ein. Unter „notwendig“ sollten Sie hier wirklich nur Ihren Mindest-Lebensstandard verstehen. Diesen müssen Sie natürlich für sich persönlich definieren. Warum Sie dabei aber nicht zu großzügig sein sollten, erfahren Sie in den nächsten Schritten.

- **3. Schritt:** Ziehen Sie Ihre notwendigen Ausgaben (und nur diese!) von Ihrem Nettogehalt ab. Was übrig bleibt, ist zunächst einmal für Sie frei verfügbar: für höheren Lebensstandard, Absicherung von Risiken oder Vermögensaufbau.
- **4. Schritt:** Schließen Sie – falls noch nicht geschehen – alle **Versicherungen** ab, die ein jüngerer Arbeitnehmer **unbedingt** haben sollte. Details erfahren Sie im Bereich „Private Versicherungen“.
- **5. Schritt:** Nun kommt die vielleicht schwierigste Aufgabe: Sie müssen entscheiden, wie viel Geld Sie heute für einen guten Lebensstil (Urlaub, Auto, Wohnung usw.) ausgeben wollen, wie viel für die Absicherung weiterer Risiken durch Versicherungen und vor allem, wie viel Sie in den Vermögensaufbau für später stecken wollen.

Finanzplanung

Der ledige Hendrik Scherer ist 31 Jahre alt und hat einen 3-jährigen Sohn, der bei dessen Mutter lebt. Hendrik verdient 2.300,- € brutto. Nach Abzug von Steuern und Sozialversicherungsbeiträgen überweist ihm seine Firma ein Nettogehalt von 1.450,- €.

1. Schritt: Hendrik erfasst seine bisherigen Konsumausgaben plus Unterhalt für seinen Sohn. Sie betragen ca. 1.300,- € pro Monat.

2. Schritt: Hendrik hält davon 850,- € für unbedingt erforderlich.

3. Schritt: Seine frei verfügbaren Mittel errechnen sich demnach mit $1.450,- € - 850,- € = 600,- €$.

4. Schritt: Er schließt eine Berufsunfähigkeits-, eine Privat-Haftpflicht-, eine Hausrat- und eine Risiko-Lebensversicherung (zur Absicherung seines Sohnes) ab. Diese kosten zusammen 120,- € monatlich. Damit bleiben noch 480,- € frei verfügbar.

5. Schritt: Hendrik schätzt seinen gewünschten Lebensstandard für das Alter und wie viel Geld er dafür mit 67 Jahren benötigt. Hierfür nutzt er die Tabellen im Bereich »Geldanlage und Vermögen« im Kapitel »Zeit, Zins, Ziele« und legt künftig 250,- € pro Monat auf die hohe Kante. Von den frei verfügbaren Mitteln sind dann noch 230,- € übrig. Damit kann er für seinen Konsum monatlich statt bisher 1.300,- € nur noch 1.080,- € ausgeben: $850,- €$ (vgl. Schritt 2) + $230,- €$ (frei verfügbar).

II. Ihr Weg zum Ziel

Was hat er nun davon? Auf den ersten Blick einen geringeren Lebensstandard, weil er nun 220,- € weniger pro Monat ausgeben kann. Doch das ist nicht einmal die halbe Wahrheit: Zunächst einmal hat er wichtige Lücken in seinem Versicherungsschutz geschlossen und damit seinen Lebensstandard dauerhaft gesichert. Wird er in einem Jahr berufsunfähig, bekommt er eine private Rente und wird sich auch weiterhin einiges leisten können. Zum anderen hat er die Weichen für einen langfristigen Vermögensaufbau gestellt. Damit er auf Dauer gut leben kann, verzichtet er heute auf einen relativ kleinen Teil seiner Ausgaben. Weil gerade an diesem Punkt verlorene Zeit oft kaum noch aufzuholen ist, gibt auch diese Entscheidung hohe Sicherheit für die kommenden Jahre.

Am Ende greift immer eine ganz simple Weisheit: Was Sie heute ausgeben, steht in Zukunft nicht mehr zur Verfügung. Was Sie heute sparen, können Sie später mit Zins und Zinseszins ausgeben. Am deutlichsten wird das an den beiden Extremen: Wenn Sie heute Ihr gesamtes Einkommen auf den Kopf hauen, werden Sie sich jetzt sehr viel und im Alter sehr wenig leisten können. Wer sich umgekehrt heute nur das Allernötigste gönnt und entsprechend viel spart, ist vermutlich mit 67 Millionär. Ob Sie es erleben oder vielleicht vorher sterben, steht auf einem anderen Blatt. Letztlich werden Sie einen gesunden Mittelweg finden müssen. Dabei sollten Sie

- **eher etwas zu viel als zu wenig sparen.** Auch unvorhergesehene Notlagen (z.B. durch Krankheit, Arbeitslosigkeit usw.) müssen Sie auffangen können.
- **sich keinesfalls auf mögliche Erbschaften verlassen.** Schon manche Eltern oder Erbtanten sind z.B. durch Pflegebedürftigkeit oder Anlagebetrug arm geworden. Das haben Sie nicht in der Hand, weshalb Sie Ihre Finanzplanung auch nicht darauf aufbauen dürfen.
- **die Inflation (Erhöhung des Preisniveaus) nicht unterschätzen.** Wenn Sie heute 25 sind, vergehen bis zu Ihrem Ruhestand noch ca. 40 Jahre. Bei nur 2% Inflation pro Jahr wird dann aus einem Preis von heute 1,- € in 40 Jahren ein Preis von 2,20 €. Wenn Sie Ihren 90. Geburtstag erleben, kostet die entsprechende Ware schon mehr als 3,60 €.

- **Ihre Ausgaben für die Zukunft nicht unterschätzen.** In den mittleren Lebensjahren muss oft die Ausbildung von Kindern finanziert werden, und auch Scheidungen oder Trennungen können arg am Finanzpolster zehren. In höherem Alter kommen u. a. erhöhte Kosten für Krankheiten oder Pflegebedürftigkeit auf Sie zu.

Natürlich ist es heute nicht leicht, sich mit solchen Themen zu beschäftigen, wenn Sie kerngesund und voller Tatendrang sind. Aber es lohnt sich: Sie entscheiden bereits heute **wesentlich(!)** über Ihren finanziellen Spielraum in 20, 40 oder gar 60 Jahren.

Ihre **persönliche Finanzplanung** ist also ein **mächtiges Instrument**, mit dem Sie

- eine Übersicht über Einnahmen, Ausgaben und Bedarf herstellen,
- Handlungsbedarf erkennen,
- bestehende Versicherungen und Geldanlagen angemessen berücksichtigen können,
- und schließlich Entscheidungen treffen können.

Sie können also mit Ihrer persönlichen Finanzplanung wichtige Dinge selbst in die Hand nehmen, auch wenn es manchmal kleinere Einschnitte bedeutet: **Nutzen Sie diese Chance!**

III. Wegweiser durch den Bereich „Money“

Dem Ablauf Ihrer Finanzplanung entspricht auch der Aufbau des Bereichs „Money“ in diesem Buch: Am Anfang stehen die Themen „Steuern“ und „Sozialversicherung“. Hier kommt es für Sie vor allem darauf an, Bescheid zu wissen, damit Sie nicht unnötig Geld verschenken. Ihre Gestaltungsmöglichkeiten als jüngerer Arbeitnehmer sind normalerweise ziemlich eingeschränkt. Bestimmte (oft sehr riskante) Formen der Vermögensbildung (z.B. Schiffsfonds oder geschlossene Immobilienfonds) werden allerdings gerade durch spezielle steuerliche Vorteile attraktiv. Da diese sog. „Steuersparmodelle“ aber erst ab sehr hohen Einkommen interessant werden, gehen wir nicht weiter darauf ein.

Ihr ganz privates Thema ist natürlich, wie hoch Ihr Lebensstandard sein soll. Hier gibt es kein „richtig“ oder „falsch“, es sei denn, Sie setzen Ihre

III. Wegweiser durch den Bereich „Money“

Wünsche so hoch an, dass Sie in die Überschuldung rutschen. Im Normalfall sollten Sie mit Papier, Bleistift, einem Taschenrechner und Ihrem gesunden Menschenverstand auskommen. Tipps von **Job & Money** bekommen Sie erst wieder im Themenbereich zum privaten Risikoschutz. Hier werden Sie zunächst erfahren, welche Versicherungen Sie unbedingt brauchen und welche nicht. Dann werden wir Ihnen die wichtigsten Versicherungen vorstellen, damit Sie wissen, worauf Sie beim Abschluss achten müssen.

Bei Versicherungen werden Fehlentscheidungen nur dann teuer, wenn Ihnen etwas zustößt – nicht so im großen Themenbereich „Geldanlage und Vermögen“, mit dem der Bereich „Money“ endet. Falsche Weichenstellungen in jungen Jahren sind hier manchmal kaum noch auszugleichen. Warum das so ist, werden Sie im ersten Kapitel dieses Themenbereichs erfahren. Danach stellen wir Ihnen die wichtigsten Geldanlagen für jüngere Arbeitnehmer vor.

Optimale Entscheidungen

I. „Berater“ sind Verkäufer!

Wer sich um sein persönliches Finanz-, Steuer- und Versicherungskonzept kümmert, braucht oft Rat und objektive Information, um diese sehr wichtigen Fragen mit einer richtigen Entscheidung abzuschließen: Wer sich über Geldanlagen informieren will, geht in eine Bank, wer etwas über Versicherungen wissen will, geht zu einem Makler, und in Steuerfragen sucht man einen Steuerberater auf.

Leider suchen viele Menschen damit an genau der falschen Stelle! Wirkliche Berater, die **ausschließlich** Ihr Wohl im Auge haben, sind nur die Steuerberater. Der Grund ist letztlich ganz einfach: Beim Steuerberater sind Sie derjenige, der für die Beratung auch bezahlt. Auch hier hat es natürlich schon dubiose Fälle gegeben, wo Steuerberater ihren Mandanten Steuersparmodelle empfohlen haben und am Vertrieb dieser Modelle kräftig mitverdient haben. Aber dies sind Einzelfälle, um die sich dann der Staatsanwalt kümmert.

I. „Berater“ sind Verkäufer!

In Banken und Versicherungen hingegen zahlen Sie für die Beratung nichts. Und wer zahlt dann die „Berater“? Auch Sie – aber nur, wenn Sie eines der angebotenen Produkte kaufen. In aller Regel werden den Beratern nämlich Vertriebsziele vorgegeben, was nichts anderes heißt, als dass sie einen bestimmten Umsatz mit bestimmten Produkten erzielen müssen. Auch durch Provisionen sind sie meist direkt am Umsatz beteiligt. Ihr vermeintlicher Berater ist also aus Sicht seines Unternehmens vor allem ein Verkäufer der eigenen Produkte oder der von Konzerngesellschaften oder anderer Partner. Durch diese Konstruktion gerät der „Berater“ in eine Zwickmühle: Vertritt er strikt Ihre Interessen und rät Ihnen z.B. von einem bestimmten Produkt ab, schneidet er sich womöglich ins eigene Fleisch, spricht: Geldbeutel, und bekommt möglicherweise auch Ärger mit seinen Vorgesetzten. Welche dubiosen Methoden dabei selbst vermeintlich seriöse Unternehmen anwenden, war z.B. in der Titelgeschichte der „Wirtschaftswoche“ vom 4.2.2008 zu lesen („Bankberater packen aus: 'Ich habe Sie betrogen'“).

Das heißt nun aber nicht, dass Sie jeder Berater über den Tisch zu ziehen versucht. Es gibt auch hoch qualifizierte, seriöse Bank- und Versicherungsberater, die Ihre Interessen in ihrer Arbeit berücksichtigen und gute oder sogar sehr gute Ergebnisse abliefern. Das zeigen auch immer wieder unabhängige Tests, z.B. der Zeitschrift „Finanztest“ der Stiftung Warentest. Bei allen Vorschlägen sollten Sie dennoch kritisch prüfen, ob sich die Empfehlungen des Beraters auch oder sogar überwiegend an seinen Interessen oder denen seines Arbeitgebers orientieren. Behalten Sie diesen Punkt bei jedem Beratungsgespräch im Auge!

Besonders bedenklich ist, dass mittlerweile einige Banken dazu übergegangen sind, vor allem jungen Berufseinsteigern in der Anlageberatung kein Festgehalt mehr zu zahlen. Diese leben dann **ausschließlich (!)** von Provisionen durch den Verkauf. Dass diesen das Hemd näher als die Hose ist, sie Ihnen also auch einmal für Sie völlig ungeeignete oder überflüssige Produkte anbieten, liegt auf der Hand.



Nach Provisionshöhe fragen!

Mehrere Urteile des Bundesgerichtshofs und neue Gesetze bieten Ihnen als Verbraucher mehr Rechte als noch vor wenigen Jahren. Vor allem bei Entscheidungen mit größerer Tragweite gilt daher immer: **Fragen Sie den**

I. „Berater“ sind Verkäufer!

Berater nach der Höhe seiner Provision! Versicherungen **müssen** diese Zahlen dem Kunden in einem Produktinformationsblatt mitteilen. Banken hingegen **müssen** den Kunden zunächst nur darauf hinweisen, **dass** sie Provisionen erhalten, aber **erst auf Nachfrage(!)** auch Angaben über deren genaue **Höhe** machen. Diese Möglichkeit sollten Sie **unbedingt** nutzen, denn erst die unterschiedliche Höhe von Provisionen macht es ja für den Berater attraktiv, ein Produkt stärker zu empfehlen als ein anderes.

Auf der anderen Seite gibt es einen noch sehr kleinen Markt völlig unabhängiger Vermögens- und Finanzberater, bei denen Sie **für die Beratungsleistung zahlen (Honorarberater)**. Deren Analyse orientiert sich nicht an Provisionen oder Umsatzzielen, sondern nur an Ihrer persönlichen Situation. Das allein garantiert natürlich noch kein perfektes Konzept, denn auch hier gibt es Qualitätsunterschiede. Jedoch: Wer sich in diesem Markt behauptet, muss schon wirklich gute Arbeit leisten. Die Kosten einer breiten Finanz- und Versicherungsanalyse erreichen schnell 1.000,- €, die sich jedoch durch die Unabhängigkeit des Beraters oft für Sie auszahlen werden. Mehr Informationen erhalten Sie unter www.honorarberater-finden.de.

Eine Art Zwischenform bilden die Berater von Gesellschaften, die eine Rundum-Betreuung anbieten. In der Situationsanalyse bieten diese Gesellschaften meist eine sehr ordentliche Qualität, weil sie sich durch eine umfassende Bestandsaufnahme ebenfalls mit Ihrer gesamten Lebenssituation auseinandersetzen. Auch die daraus abgeleiteten Konzepte sind normalerweise entsprechend sinnvoll. Allerdings verdienen diese Mitarbeiter nicht an der Beratung, sondern am Verkauf. Meist ist auch die Produktauswahl eingeschränkt auf bestimmte Versicherungen oder Finanzdienstleister, mit denen diese Gesellschaften Verträge abgeschlossen haben – und diese müssen nicht immer die für Sie besten Produkte haben!



Checkliste für einen guten Berater

Prüfen Sie mit der folgenden **Checkliste**, ob die folgenden Aussagen auf Ihren Berater zutreffen. Je öfter Sie »Ja« sagen, umso eher haben Sie es mit einem kompetenten und vertrauenswürdigen Kandidaten zu tun. Weitere Informationen und ein Muster-Protokoll finden Sie auf der Homepage des Verbraucherschutzministeriums unter www.bmelv.de.

Die **oberste Grundregel lautet**: Wenn Sie die hier genannten Informationen nicht von sich aus bekommen, **fragen Sie hartnäckig nach**. Das gilt

I. „Berater“ sind Verkäufer!

schon bei der Kontaktabahnung: Wenn sich der Berater auf »gute Freunde« von Ihnen beruft, fragen Sie ihn nach Namen und Telefonnummer und erkundigen sich dort – und zwar, bevor Sie das Gespräch fortsetzen! Auch die Berufung auf »namhafte« Kunden/Partnerunternehmen usw. oder tolle Fortbildungen/Qualifikationen/Diplome sollten Sie immer überprüfen (z.B. im Internet).

Wenn jemand bei Ihren Fragen mauert oder unsicher antwortet, beenden Sie **sofort** das Gespräch. Lassen Sie dann auch keine Hintertüren mehr offen und bleiben Sie konsequent – Berater sind darauf geschult, auch solche Situationen noch »umzubiegen«.

Eine weitere wichtige Regel: **Übernehmen Sie die Führung!** Die Frage »Wann ist es besser: Dienstag oder Mittwoch?« lässt Ihnen vermeintlich nur zwei Möglichkeiten – und ist auch so antrainiert! Antworten Sie: »Ich möchte in Ruhe darüber nachdenken. **Ich** melde mich bei Bedarf bei Ihnen.« Fragen Sie den Berater nach seiner Karte und behalten Sie Ihre Daten für sich, sonst erhalten Sie garantiert eine Nachfrage per Telefon.

Hier nun Ihre **Checkliste**:

- **Mein Berater kann mir genau sagen, für wen er arbeitet, wie groß die Firma ist und wie ich sie und den Berater erreichen kann. Ich weiß, ob mein Berater selbstständig oder angestellt ist.**

Dieser Punkt entfällt natürlich, wenn die Antwort offensichtlich ist, also z.B. beim Vermögensberater der Sparkasse Posemuckel. Geht es um Versicherungen oder freie Vermögensberatung, ist dieses Thema **immer** zu klären. Wer hier schon keine klare Auskunft geben kann oder will, hat garantiert etwas zu verbergen.

- **Mein Berater vermittelt nur Produkte einer Firma/mehrerer Firmen/ist in seinen Empfehlungen völlig unabhängig.**

Ist der Berater von einer Firma abhängig, hat er möglicherweise nicht immer die besten Produkte im Angebot. Ist die Auswahl größer, kann er Sie mehr oder weniger unabhängig betreuen. Das gilt neben Versicherungen auch für Banken, die z.B. oft nur Investmentfonds der konzerneigenen Gesellschaft verkaufen. Auch Einfirmenvertreter sind nicht von vornherein schlecht oder unseriös, aber Sie sollten das auf jeden Fall wissen, um die Interessenlage einschätzen zu können.

- **Ich weiß, wie lange mein Berater schon in seinem Beruf und seinem Unternehmen arbeitet. Ich kenne seine Qualifikationen und sonstigen Referenzen.**

Je umfassender Ihr Berater ausgebildet ist und sich auf dem Laufenden hält (z.B. durch regelmäßige Fortbildungen, Kongressbesuche etc.), umso eher haben Sie es mit einem echten Profi zu tun.

I. „Berater“ sind Verkäufer!

- **Mein Berater erklärt mir genau, worum es geht. Er nimmt sich Zeit für meine Fragen, gibt mir verständliche Erklärungen und macht nachprüfbar und seriöse Angaben.**

Je offener und klarer ein Berater antwortet, umso sicherer können Sie sein, dass Sie in guten Händen sind. Wenn dies nicht der Fall ist, ist der Berater möglicherweise einfach nicht kompetent genug. Das finden Sie natürlich am besten heraus, wenn Sie selbst mitreden können und seine Angaben auch überprüfen. Halten Sie Ihren Berater für inkompetent, sollten Sie nicht mit ihm zusammenarbeiten.

- **Mein Berater weist mich neben Chancen auch stets auf die Risiken seiner Vorschläge hin.**

Berater, die nur die Vorteile herausstellen, sind nicht wirklich seriös. Verlangen Sie nachdrücklich Angaben zu möglichen Risiken und bohren Sie bei ausweichenden Antworten nach.

- **Mein Berater lässt mir Zeit für meine Entscheidungen.**

Wer Zeitdruck aufbaut, hat meist etwas zu verbergen oder steht selbst unter hohem Druck. Nehmen Sie sich gerade bei Entscheidungen von größerer Tragweite die Zeit, die Sie für eine Entscheidung mit gutem Gefühl brauchen. Wenn Ihnen Vorschläge nicht einleuchten oder seltsam vorkommen, lehnen Sie ab: Nicht Ihr Berater soll sich mit Ihrer Entscheidung wohl fühlen, sondern Sie!

- **Mein Berater informiert mich über die Höhe seiner Provision.**

Mit dieser Information können Sie beurteilen, ob Sie eine Empfehlung wegen der Produktqualität oder der Provisionshöhe bekommen.

- **Ich erhalte ein Produktinformationsblatt mit allen Fakten.**

Diese Kurzinformation ist für Versicherungen schon Pflicht und soll für viele Geldanlagen im Frühjahr 2011 eingeführt werden.

- **Ich erhalte ein Gesprächsprotokoll.**

Bei einer Falschberatung fehlen oft die Beweise – daher ist ein **korrektes** Protokoll für Sie sehr wichtig! Lassen Sie sich **alle Versprechungen** (über Renditen, Risiken usw.) **immer schriftlich bestätigen**. Wenn hier jemand kneift, beenden Sie sofort das Gespräch!

- **Mein Berater hat eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung mit ausreichender Deckung.**

Bei einer Falschberatung haftet bei Angestellten der Arbeitgeber, bei Selbstständigen der Berater persönlich. Deshalb ist es eben so wichtig, in welchem Verhältnis der Berater beschäftigt ist. Bei Selbstständigen sollte die Deckung mindestens 1,5 Millionen Euro betragen.

II. Eigene Information

Wenn Sie den Interessenskonflikt der Berater-Verkäufer im Auge behalten, kommen Sie ganz schnell zur wichtigsten Informationsquelle: **Sie selbst!** Sie kennen Ihre Wünsche und Ziele am besten, Sie können am besten einschätzen, wie Sie mögliche Veränderungen in Ihrer Finanz-, Steuer- oder Versicherungsstruktur am einfachsten umsetzen können. Und **ganz wichtig:** Je besser Sie sich **vorab informieren**, umso weniger müssen Sie glauben, was Ihnen die vermeintlichen oder tatsächlichen Fachleute erzählen.

Diese intensive Auseinandersetzung mit den eigenen Finanzen ist zwar am Anfang ungewohnt, aber im wahrsten Wortsinne Ertrag bringend! Die wesentliche Hürde für viele von Ihnen ist, **neutrale Informationen zu erhalten**. Hierbei ist Ihnen **Job & Money** ein wichtiger Begleiter, denn wir informieren Sie kompromisslos aus der Sicht des Steuerzahlers, Anlegers oder Versicherungskunden.

Daneben gibt es weitere **Quellen, die Sie unbedingt nutzen sollten**. Diese bieten neben grundsätzlichen Hinweisen vor allem vertiefende Informationen oder aktuelle Marktübersichten. Hier sind neben **Verbraucherberatungen** in erster Linie unabhängige Tests für Sie von Interesse, z.B. in der Zeitschrift „**Finanztest**“ der **Stiftung Warentest**. Auch **Internet-Vergleiche**, z.B. von Versicherungstarifen, sollten Sie durchführen, denn gerade hier können Sie ohne großen Aufwand schnell und bequem Konditionen vergleichen.



Mehrere Internet-Portale nutzen

Auch Internet-Portale bekommen zum Teil Provisionen oder haben mit den Gesellschaften individuelle Vereinbarungen getroffen. Vergleichen Sie auch hier immer mehrere Anbieter.

III. Prüfpunkte für Ihren Erfolg

Zu den bisher genannten Aspekten kommen noch einige weitere, mit denen Sie sich eine hervorragende Basis für eine erfolgreiche persönli-

III. Prüfpunkte für Ihren Erfolg

che Finanzplanung schaffen können. Der Vollständigkeit halber werden wir hier alle Prüfpunkte noch einmal nennen, damit Sie einen umfassenden Überblick darüber haben, worauf es ankommt. Wenn Sie diese Hinweise umsetzen, kommen Sie Ihrem Ziel – einer geordneten, abgesicherten Zukunft – schon bedeutend näher.

- **Informieren Sie sich umfassend über die relevanten Themen!** Neben der eigenen Suche ist auch der Kontakt im **Freundes- und Bekanntenkreis** eine wichtige Quelle: Wer hat wo gute oder auch schlechte Erfahrungen gemacht? Grundsätzlich sollten Sie Entscheidungen immer erst treffen, wenn Sie wirklich verstanden haben, worauf Sie sich einlassen.
- Bleiben Sie **kritisch gegenüber den Beratern** – wir haben Ihnen deren Dilemma aufgezeigt! Nutzen Sie deshalb Ihre Checkliste bei der Auswahl Ihres Beraters! Auch wenn in einem Unternehmen die Berater häufig wechseln, sollten Sie aufmerksam werden: Das spricht oft für hohen Druck in Sachen „Absatzziele“ – mit negativen Folgen für die Beachtung Ihrer Interessen!
- **Holen Sie immer mehrere Angebote ein!** Nur wer vergleicht, kann auch sinnvoll entscheiden, denn fast jedes „unschlagbare Angebot“ hat bei näherem Hinsehen die eine oder andere Schwäche. Das ist als solches nichts Schlimmes, wenn die Schwächen für Ihre Entscheidung kein besonderes Gewicht haben. Das können Sie aber nur beurteilen, wenn Sie sie kennen.
- **Überprüfen Sie Ihr Konzept regelmäßig!** Nicht alles, was mit 28 Jahren sinnvoll war, ist auch mit 34 noch vernünftig. Dafür gibt es mit 34 aber womöglich andere Themen, an die Sie mit 28 noch gar nicht gedacht haben. Nehmen Sie sich **mindestens einmal im Jahr** die Zeit und fragen Sie sich selbstkritisch, ob Sie noch auf Kurs sind. Wenn Sie einen oder mehrere vertrauenswürdige Berater haben, sprechen Sie das Thema natürlich auch mit diesen durch. Scheuen Sie sich dabei nicht, Fehlentscheidungen zu korrigieren, aber verfallen Sie dabei nicht in Hektik. An hektischen und planlosen Änderungen verdienen wiederum Berater am schnellsten und leichtesten Geld! Gerade bei langfristig angelegten Konzepten gehören auch Geduld und Disziplin zum Geschäft.