

SO FINDEST DU DEN RICHTIGEN FINANZBERATER!



In meiner Checkliste habe ich dir einige Punkte zusammengestellt, auf die du bei der Auswahl deines zukünftigen Finanzberaters unbedingt achten solltest. Schließlich geht es um deine finanzielle Zukunft.

□ UNABHÄNGIGKEIT

Jeder, der im Zusammenhang mit Versicherungen beratend tätig ist, muss sich nach §34d Gewerbeordnung beim Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) e.V. registrieren. Anhand der Registernummer (diese solltest du im Impressum finden) kannst du auf folgender Seite prüfen, welche Berufsbezeichnung der Berater trägt:

<http://www.vermittlerregister.info/recherche>

Sobald es sich um einen gebundenen Versicherungsvertreter handelt, weißt du, dass er nicht unabhängig ist. Er ist an eine oder mehrere Gesellschaften gebunden.

Ein Versicherungsmakler hingegen hat die Möglichkeit, auf alle Gesellschaften zurückzugreifen, die mit Versicherungsmaklern zusammenarbeiten, und aus deren Angebot frei zu wählen.

In den seltensten Fällen ist eine Gesellschaft in allen Sparten gleich gut. Daher ist es gut, wenn man als Berater auf so viele Gesellschaften wie möglich zurückgreifen kann.

Meine Registernummer lautet z.B. D-QG40-H4DWN-52

□ ANERKANNTER ABSCHLUSS VON EINER IHK ODER EINER HOCHSCHULE

- Versicherungsfachmann/-frau: Grundsätzlich bedarf jeder, der als Versicherungsvermittler oder als Versicherungsberater tätig werden möchte, einer Erlaubnis. Diese wird nur erteilt, wenn der Vermittler oder Berater bei der IHK die notwendige Sachkunde nachweist. Die Sachkunde muss dabei grundsätzlich durch eine Sachkundeprüfung vor der zuständigen IHK nachgewiesen werden.
- Eine entsprechende Ausbildung bei einer Bank oder ein Studium (z.B. BWL) werden auch als Sachkundenachweis anerkannt.

□ REGELMÄSSIGE WEITERBILDUNGEN

Seit 2013 gibt es die Initiative gut beraten. „Ziel dieser freiwilligen Initiative der Verbände der Versicherungswirtschaft ist die weitere Professionalisierung des Berufsstands der Versicherungsvermittler. Das anspruchsvolle Berufsbild des Versicherungsvermittlers im Sinne dieser Initiative umfasst alle diejenigen, die Kunden beraten, Versicherungsschutz vermitteln und Kunden betreuen.

Die Teilnahme an dieser Initiative beruht auf freiwilliger Basis. Die Trägerverbände erhoffen sich, dass ihre jeweiligen Mitglieder den Nutzen erkennen, der für alle Beteiligten der Versicherungsvermittlung und an vorderster Stelle für den Kunden aus dieser Initiative erwächst.“ (Quelle: <http://www.gutberaten.de/>)

Der Vermittler kann sich besuchte Schulungen in Form von Weiterbildungspunkten gutschreiben lassen und somit seine verbesserte Fach- und Beratungskompetenz seinen Kunden gegenüber in Form von Zertifikaten nachweisen.

□ FINANZANALYSE

Keine Beratung ohne vorherige Analyse der bestehenden Situation. Nur so ist es überhaupt möglich, ein individuelles Angebot zu unterbreiten. Wer also direkt beim ersten Termin ein Angebot vorlegt, demgegenüber ist eine gewisse Skepsis angebracht.

□ ZEIT FÜR DICH

Eine umfängliche Finanzberatung braucht Zeit. Je nach individueller Situation kann allein die Finanzanalyse schon zwei Stunden dauern. Die Beratung nimmt mindestens genau so viel Zeit in Anspruch. Diese Zeit solltest du dir nehmen und der Berater natürlich auch. Nach der Präsentation deiner Finanzplanung solltest du wiederum auch die Zeit bekommen, dir alles in Ruhe anzuschauen.

□ ES GIBT KEINE DUMMEN FRAGEN

Dein Berater sollte dir jede deiner Fragen offen und ehrlich beantworten.



Ich hoffe, ich konnte dir mit meiner Checkliste weiterhelfen. Falls du noch Anregungen dazu hast, freue ich mich, von dir zu hören.

Sandra Zander
Im Steiner Tal 122
71149 Bondorf

Telefon 07457/6989940
Mobil 0172/1492549
info@sandrazander.de
www.sandrazander.de