



TOP 10 der übelsten Fallen im Finanzvertrieb

Checkliste:

- 1** *Der Kunde ist nicht vorbereitet? Prima. Ihm kann man sicher etwas „unterjubeln“.*
Bereiten Sie sich auf Gespräche mit Ihrem Finanzdienstleister sorgfältig vor. Was sind Ihre Ziele? Was wollen Sie wirklich? Warum treffen Sie sich eigentlich?
- 2** *Der Kunde ist alleine?*
Blöd gelaufen. Der Kunde trägt in einem Prozess wegen Falschberatung die Beweislast. Er muss also beweisen können, was der Berater gesagt hat. Ohne Zeugen ist das nur schwer möglich. Nehmen Sie immer jemanden mit zum Beratungsgespräch. Das fällt beim Thema Geld zwar anfangs schwer, lohnt sich aber hinterher vielleicht doch.
- 3** *Ein super Produkt, habe ich selbst auch gekauft: Hohe Rendite und kein Risiko?*
Nicht täuschen lassen: Es gibt kein Produkt, das eine hohe Renditechance besitzt und trotzdem vollkommen sicher ist. Hinterfragen Sie das angebotene Produkt lieber nochmal gründlich! „Habe ich selbst auch gekauft“, heißt gar nichts.
- 4** *Sie müssen gleich weg? Ein Anschlussstermin? Prima, aber das Angebot gilt nur noch heute!*
Finger weg! Vorschnelle Entscheidungen, die unter Zeitnot getroffen werden, erweisen sich nachträglich oft als Fehler. Denken Sie daran: Es geht es um Ihr Vermögen und Ihre finanzielle Zukunft. Je wichtiger die Entscheidung ist, desto mehr Zeit sollten Sie sich nehmen.
- 5** *Sie verstehen das nicht? Müssen Sie auch nicht, dafür bin ich ja da.*
Nehmen Sie grundsätzlich Abstand von einem Geschäftsabschluss, wenn Sie das Produkt nicht verstehen (ein Produkt verstehen Sie erst dann, wenn Sie es selber erklären können!), oder vom Produkt nicht vollständig überzeugt sind.
- 6** *Zweite Meinung? Nochmal Ihren Nachbarn fragen, weil der sich so gut auskennt? Also sowas: Vertrauen Sie mir etwa nicht?*
Holen Sie immer eine unabhängige Meinung ein, wenn Sie unsicher sind. Sie können eine Produktempfehlung zum Beispiel in der Beratung einer Verbraucherzentrale oder bei uns überprüfen lassen.
- 7** *Konditionen vergleichen? Nicht nötig, das ist für Ihren Bedarf das beste Produkt, das Sie am Markt finden werden - versprochen.*
Holen Sie immer mehrere Angebote ein und vergleichen Sie diese. Das machen Sie doch auch, wenn Sie sich ein Auto kaufen. Auch bei Finanzprodukten gilt: Vergleichen lohnt sich! Nur hausinterne Produkte sind nicht immer die beste Wahl.
- 8** *Was Sie das kostet? Nicht so wichtig. Schauen Sie einfach nur auf die Rendite. Alles andere kann Ihnen egal sein.*
Falsch! Lassen Sie sich alle Kosten des Produkts erläutern. Einmalige und laufende Kosten sind wichtig. Was verdient der Berater wenn das Geschäft zustande kommt an Ihnen? Diese Vertriebskosten sind oft sofort weg, das heißt auch, dass die versprochene Rendite aus dem restlichen Anlagebetrag erwirtschaftet werden muss. Verkauft man Ihnen für 10.000 € eine Kapitalanlage, bei der sofort 15 % Vertriebskosten anfallen, muss die zugesagte Rendite aus den verbleibenden 8.500 € erwirtschaftet werden.
- 9** *Darf's ein bisschen mehr sein? Kann ich sonst noch was für Sie tun? Wie steht's denn mit Ihrer Familie? Sind Sie sonst gut abgesichert?*
Wie beim Metzger auch ist jetzt Vorsicht angezeigt, denn jetzt folgen oft keine guten Angebote, sondern das, was weg muss. Zusatzprodukte sind z.B. oft Versicherungen, z.B. bei einem Kredit eine Kreditversicherung. Prüfen Sie sorgfältig, ob Sie so etwas überhaupt brauchen und wenn ja informieren Sie sich dazu besonders gut und vergleichen immer Angebote mehrerer Anbieter.
- 10** *Handel ich gerade richtig? Im Magen grummelt's? Ist der wirklich seriös?*
Kaufen Sie immer nur Produkte von Menschen denen Sie vertrauen. Ich höre immer wieder in der anwaltlichen Praxis Sätze wie „Also ich hatte ja dabei gleich kein gutes Bauchgefühl, aber...“. So ein „Bauchgefühl“ lässt sich schwer täuschen, deswegen ignorieren Sie bei Ihrer Anlageentscheidung, dass der Berater...
...Anzug und Krawatte getragen hat ...im teuren Sportwagen vorgefahren ist und ...Ihr Treffen in einem teuren Hotel stattfand.
Wenn Sie kein gutes Gefühl haben, lassen Sie sich nicht zu einer Unterschrift verleiten.

Diese und weitere Tipps im Internet unter: www.anwalt-leverkusen.de