

**D.B.M.G. BENNETT**

# **Methodik-Test**

**zur Auswahl eines  
Finanzberaters  
für die finanzielle Vorsorge**

Dieser Methodik-Test dient dem Kunden bzw. der Kundin, dem Finanzberater und beiden gemeinsam.

Die nachfolgenden Fragen können Sie als Kunde oder Kundin selbst beantworten, nachdem der erste »Beratungstermin« beendet ist und bevor Sie irgendetwas unterschreiben. Denn selbstverständlich werden Sie über etwas so langfristig Bedeutendes wie Ihre finanzielle Vorsorge nicht an *einem* Tag entscheiden!

Ein seriöser und qualifizierter Finanzberater wird mit Ihnen als Kunden bzw. Kundin die nachfolgenden Fragen schon aus eigenem Interesse klar besprechen und die Antworten schriftlich festhalten. Tut er das nicht, indem er blumig ausweicht oder behauptet, *seine* Vorgehensweise sei besser, dann ist er *kein* seriöser und qualifizierter Finanzberater, egal wie gut er schwätzt! Sehr wahrscheinlich ist er dann nicht mehr als ein Produktverkäufer.

In diesem Fall empfehlen wir Ihnen als Kunden bzw. Kundin: Verschwinden Sie sofort! Sie verschwenden sonst nur Zeit und Geld.

Und dem betreffenden Produktverkäufer empfehlen wir: Lernen Sie dazu und genießen Sie die Vorteile!

### **Klar besprechen und hier schriftlich festhalten**

#### 1. Wie verdient der Finanzberater Geld?

Festgehalt ja <input type="checkbox"/> nein <input type="checkbox"/>	Vermittlungsprovision <small>nein</small> <input type="checkbox"/> einmalig ..... jhrl. ....	Auftragslohn <small>nein</small> <input type="checkbox"/> von Ihnen .....
---	---	--

Hinweis: Redet er blumig drumherum, dann ist er unehrlich. Verschwinden Sie sofort! Um Ihnen ein Gefühl für Provisionen zu geben: Für die Vermittlung bspw. einer Kapitallebensversicherung würde er 2.000 bis 4.000 Euro einstecken! Halten Sie die Gesamt-Vermittlungsprovision für angemessen im Vergleich zu Ihrer geplanten Ansparzeit und Ihrer Sparrate? Erhält er womöglich Ihren Auftragslohn und eine Vermittlungsprovision? Halten Sie die Gesamtsumme für angemessen?

#### 2. Hat Sie der Finanzberater ausdrücklich nach Ihrer geplanten Ansparzeit gefragt?

Meine geplante Ansparzeit beträgt mindestens ..... Jahre

Hinweis: Schlägt Ihnen der Finanzberater eine Ansparzeit vor, dann hat er nur Standardprodukte oder nur Standards im Kopf. Verschwinden Sie sofort. Lassen Sie sich auch nicht zu einer längeren Ansparzeit drängen, als Sie Ihrer Meinung nach noch einhalten können! Die hier eingetragene Ansparzeit ist Ihre Mindestverpflichtung.

#### 3. Ist der Finanzberater mit Ihnen Ihre monatlichen Konsumnotwendigkeiten (Lebenshaltungskosten) durchgegangen?

Ich habe monatliche Konsumnotwendigkeiten in Höhe von ..... Euro

Hinweis: Das, was *Sie* als notwendig betrachten, zählt. Lassen Sie sich vom Finanzberater helfen, damit Sie keine Konsumnotwendigkeiten vergessen.

4. Ist der Finanzberater mit Ihnen Ihre monatlichen Konsumwünsche durchgegangen?

Ich habe monatliche Konsumwünsche in Höhe von ..... Euro

Hinweis: Das, was *Sie* als Konsumwünsche betrachten, zählt. Lassen Sie sich vom Finanzberater helfen, damit Sie keine Konsumwünsche vergessen.

5. Hat Sie der Finanzberater ausdrücklich gefragt, wieviel Geld Sie monatlich für das Konsumsparen beiseite legen wollen?

Ich will monatlich ..... Euro Konsumsparen

Hinweis: Das Konsumsparen muß alle Ihre geplanten Sonderausgaben abdecken! Sonderausgaben sind solche, die Sie mit Ihrem Monatseinkommen nicht bezahlen können.

6. Hat Sie der Finanzberater ausdrücklich gefragt, wieviel Geld Sie dann noch monatlich für das Vorsorgesparen übrig haben?

Ich habe nach Abzug meiner Konsumnotwendigkeiten, meiner Konsumwünsche und meinem Konsumsparen monatlich noch ..... Euro für das Vorsorgesparen übrig

Hinweis: Drängt Sie der Finanzberater womöglich zum Abschluß einer höheren Sparrate als Sie Ihrer Meinung nach übrig haben? Dann erhält er sehr wahrscheinlich doch eine Vermittlungsprovision! Verwechseln Sie nicht die Reihenfolge der Ermittlung all dieser Beträge mit der Reihenfolge ihrer Inanspruchnahme: Vereinbaren Sie immer nur die Sparraten, die Sie nach Berücksichtigung oben genannter Werte tatsächlich übrig haben! Aber überweisen Sie dann nach Lohnzugang immer zuerst die Sparraten für das Vorsorgesparen, denn sonst verwenden Sie sie unbemerkt für Ihre Konsumwünsche.

7. Summenkontrolle: Sind die unter 3. bis 6. eingetragenen Zahlen insgesamt höchstens so hoch wie Ihr regelmäßiges Netto-Monatseinkommen?

ja  nein

Hinweis: Beschummeln Sie sich nicht selbst! Sie müssen mit Ihrer finanziellen Vorsorge dauerhaft leben können. Also müssen auch die Zahlen stimmen.

8. Hat Sie der Finanzberater ausdrücklich gefragt, wieviel Netto-Monatsgehälter Sie als Finanzpolster brauchen?

Ich brauche ein Finanzpolster in Höhe von ..... Euro

Hinweis: Das Finanzpolster sollte je nach arbeitsmarktrelevanten Qualifikationen, eingegangenen Zahlungsverpflichtungen, Größe der Familie und persönlicher Jobwechsel-Bereitschaft 6-11 Netto-Monatsgehälter betragen, das heißt keinesfalls weniger als 6 Netto-Monatsgehälter!

9. Hat Sie der Finanzberater ausdrücklich gefragt, ob Sie das Finanzpolster schon in voller Höhe beiseite gelegt haben?

Ich habe das Finanzpolster in voller Höhe angespart und kurzfristig verfügbar und gestreut aufbewahrt ja  nein

Hinweis: Bevor Sie nicht das Finanzpolster in voller Höhe beiseite gelegt haben, dürfen Sie keinen Vorsorge-Vertrag abschließen! Rät Ihnen der Finanzberater dennoch dazu oder rät er Ihnen zu einem niedrigen Finanzpolster, dann ist er kein Finanzberater, sondern Produktverkäufer (und erhält sehr wahrscheinlich doch eine Vermittlungsprovision). Das Finanzpolster dürfen Sie nicht anlegen, etwa um einen (höheren) Zinssatz zu erhalten. Das Finanzpolster ist Ihr finanzieller Mindestschutz! Eine Verzinsung ist hier unwichtig! Teilen Sie Ihr Finanzpolster in drei Teile: 1. Bargeld, 2. und 3. ein separates, kurzfristig verfügbares Konto (Giro-, Spar- und/oder Geldmarktkonto).

10. Hat Sie der Finanzberater ausdrücklich daran erinnert, daß das Finanzpolster nur für unerwartete, notwendige Ausgaben vorgesehen ist? Und daß Sie es nach Inanspruchnahme zuerst wieder auffüllen müssen, bevor Sie weitere Sparraten investieren?

Ich werde mein Finanzpolster nur für unerwartete, notwendige Ausgaben verwenden ja  nein

Ich werde mein Finanzpolster nach Inanspruchnahme zuerst wieder auffüllen und dazu ggf. den Vorsorge-Vertrag vorläufig ruhen lassen

ja  nein

Hinweis: Hat der Finanzberater Schwierigkeiten damit, daß Sie den Vorsorge-Vertrag unter Umständen vorläufig ruhen lassen müssen, dann erhält er sehr wahrscheinlich doch eine Vermittlungsprovision! Das Finanzpolster hat immer die höchste Priorität, nicht der Finanzberater!

11. Kann der Finanzberater zwischen Forderungspapieren und Beteiligungspapieren, zwischen Geldsparen und Beteiligungssparen unterscheiden?

ja  nein

Hinweis: Bank- und Bausparverträge, Renten- und Kapitallebensversicherungen, Rentenpapiere und andere Schuldverschreibungen, Renten-, Geldmarkt- und Immobilienfonds, Index-, Garantie- und Hedgefonds, Bundes- und Kommunalobligationen u.a.m. sind grundsätzlich Forderungspapiere. Sie erwerben mit Ihren Sparraten eine Geldforderung. Aktien und Aktienfonds sind Beteiligungspapiere. Sie erwerben mit Ihren Sparraten reale Unternehmensanteile.

12. Handelt es sich bei dem Vorsorge-Vertrag, den der Finanzberater mit Ihnen abschließen will, mit Sicherheit um Beteiligungssparen?

ja  nein

Hinweis: Nur Beteiligungssparen ist Vorsorgesparen, weil Vorsorgesparen naturgemäß 1. sicher und 2. zwar langfristig, aber möglichst schnell erfolgen muß, und weil beides nur mit Beteiligungssparen vereinbar ist! Im Zweifelsfall kontaktieren Sie uns auf www.FinanzUni.org, dann überprüfen wir den Vorsorge-Vertrag.