



Plansecur

Die systematische Finanzplanung

spezial

Informationen rund um
Geld und Vermögen

Klaus Dieter Trayser

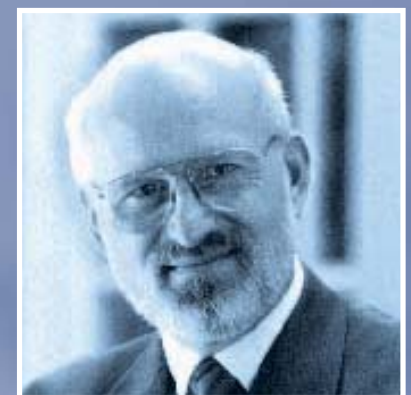
Grundsätze verantwortungsvoller Vermögensberatung

Die Interessen des Kunden sind wichtiger als die des Beraters

Mit der Erkenntnis wächst
der Handlungsbedarf

Das ist in vielen Lebensbereichen so, auch in der Finanz- und Vermögensberatung. Wenn ein Berater, der in diesem Markt tätig ist, vorrangig den Interessen seiner Kunden dienen will, braucht er Handlungsspielraum. Es muss ihm möglich sein, seinen Rat und seine Empfehlungen am Nutzen seiner Kunden auszurichten und nicht am Interesse der Gesellschaft, von der er seine Provision bezieht. Genau da beginnt aber das Dilemma vieler Berater. Sie sind Mitarbeiter eines Unternehmens, das zugleich Hersteller eines bestimmten Finanzproduktes ist. Im Klartext: Sie arbeiten für eine Bausparkasse, Versicherungsgesellschaft, Bank, Kapitalanlagen- oder Fondsgesellschaft mit dem verständlichen Auftrag, das hauseigene Produkt an den Mann bzw. an die Frau zu bringen. Daraus ergeben sich Handlungsspielraum und Interessenlage des Mitarbeiters. Alles in allem eine eindeutige Situation. Für den Kunden leicht einzuschätzen und zu durchschauen.

Wie sieht es aber bei den Gesellschaften aus, deren Mitarbeiter frei von Produktinteressen zu beraten scheinen, weil ihnen ihr Unternehmen ein breiteres Angebot, ein so genanntes Allfinanz-Angebot, an die Hand gibt? Hier ist die jeweilige Interessenlage für den Kunden viel schwerer zu durchschauen. In den meisten Fällen bleibt ihm nämlich das Entscheidende verborgen: Diese Gesellschaften sind meist Tochterunternehmen von Versicherungsgesellschaften oder Bankinstituten, die den gleichen Konzerninteressen dienen: die hauseigenen Produkte abzusetzen.



Dieses Firmenkonzept, bei dem alle erfolgreichen Berater zugleich Gesellschafter und damit Inhaber der Finanzplanungsgesellschaft sind, ist vorbildlich. Es erfüllt die entscheidenden Voraussetzungen, um die Interessen der Kunden und der Berater zu wahren.

Nach seinem Ausscheiden aus dem operativen Geschäft ist Klaus Dieter Trayser heute als Vorstandsvorsitzender der beiden Firmengründungen tätig.

„Die Beschreibung einer
Vision ist der erste Schritt
zu ihrer Verwirklichung.“

Klaus Dieter Trayser

Frei von Konzerninteressen handeln

Verantwortungsvolle Vermögensberatung, die den Kundeninteressen dienen will, setzt folglich voraus, dass der Berater frei von übergeordneten Konzerninteressen seine Empfehlung aussprechen kann. Seine berufliche Heimat sollte deshalb eine Gesellschaft sein, die kein Tochterunternehmen eines Konzerns ist, dessen Interessen es zu vertreten gilt.

Die Konzernunabhängigkeit des Beraters und seiner Gesellschaft ist unverzichtbar, aber sie allein ist nicht alles. Zu einer verantwortungsvollen Vermögensberatung gehört noch mehr: Es gehören verbindliche Grundwerte und Leitlinien dazu, die dem Berater Sicherheit für sein Handeln geben und eine zukunftsorientierte Wegweisung vermitteln.

Unabhängig kann ein Berater nur sein, der Repräsentant einer Gesellschaft ist, die den Beratern selbst gehört. Auf diese Weise kann er selbst am besten die Interessen seiner Kunden berücksichtigen und seine an Grundwerten orientierte Tätigkeit unabhängig gestalten.

Erst aus solchen verbindlichen Grundwerten heraus erwächst dem Berater die Überzeugungskraft, die er benötigt, um andere Menschen für die Idee einer verantwortungsvollen Vermögensberatung zu gewinnen. Dann erst kann er sie von der Notwendigkeit und Nützlichkeit seiner eigenen Tätigkeit überzeugen. Jeder Vermögensberater, der die Interessen seiner Kunden ernst nimmt, muss sich deshalb mit seiner Arbeit an den folgenden sechs Grundsätzen verantwortungsvoller Vermögensberatung messen lassen. Diese Grundsätze sind Maßstab für die Arbeit der Plansecur und ihrer Berater.

1. Vermögensberatung muss personenorientiert sein

Im Zentrum unserer Dienstleistung hat stets der Mensch zu stehen. Ihm dienen wir, mit ihm arbeiten und leben wir. Plansecur ist kein Produktionsunternehmen im üblichen Sinn.

Unser Kapital erschöpft sich weder in Gebäuden noch in Maschinen. Wir zählen zu unserem wichtigsten Kapital unsere Berater. Berater, die zugleich Gesellschafter der Plansecur sind. Sie haben sich der Idee einer verantwortungsvollen Vermögensberatung verschrieben, für deren Verwirklichung sie mit ihrer ganzen Person eintreten. Unser Dienstleistungskonzept ist von daher an die Person des ausschließlich für unsere Gesellschaft tätigen Beraters gebunden.

Wir bauen auf das persönliche Engagement unserer Mitarbeiter, auf die Überzeugungskraft des Beraters und sein persönliches Vertrauensverhältnis zum Kunden. Vermögensberatung ist für uns eine personengebundene Dienstleistung und stellt somit hohe Anforderungen an die Fähigkeiten des Beraters. Deshalb bleibt unser ständiges Bemühen die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter.

Vermögensberatung wird nach unserer Überzeugung immer eine personenbezogene Dienstleistung bleiben. Der Kunde trifft seine Entscheidung nicht ausschließlich nach rationalen Gesichtspunkten, sondern für ihn sind Vertrauens- und Glaubwürdigkeit seines Beraters von ausschlaggebender Bedeutung. Hinzu kommt die fachliche Qualifikation des Ratgebers, aus der dieser seine Autorität und seine Überzeugungskraft bezieht. Der Einsatz von Computern, zeitgemäßen Medien und neuen Technologien geschieht bei uns ausschließlich mit dem Ziel, die Dienstleistung des Beraters in Qualität und Wirkung zu verbessern, nicht um den Berater eines Tages zu ersetzen.

Verantwortungsvolle Vermögensberatung ist keine Sache des Augenblicks. Sie bedarf neben einer klaren Systematik vor allem der dauerhaften Vertrauensbeziehung zwischen den Ratsuchenden und ihrem Berater.

2. Vermögensberatung muss bedarfsorientiert sein

Immer mehr Menschen erkennen, dass die übliche Ware, ob Versicherungsvertrag oder Kapitalanlage, in Verbindung mit einer verantwortungsbewussten Vermögensplanung einen höheren Wert darstellt als die ausschließlich produktbezogene Kaufempfehlung.

Der Gedanke der verantwortungsvollen und bedarfsorientierten Vermögensplanung ist im täglichen Handeln unserer Berater fest verankert. Plansecur bietet Personen, die über mittlere und höhere Einkommen verfügen, die notwendigen Entscheidungshilfen für den planmäßigen Aufbau und die umfassende Absicherung ihrer finanziellen Unabhängigkeit. Dies geschieht durch ein systematisches, am Bedarf des Kunden orientiertes Vorgehen.

Dieses Bekenntnis zur bedarfsorientierten Vermögensberatung unterscheidet Plansecur von vielen Wettbewerbern, deren Mitarbeiter sich zwar Vermögensberater nennen, deren Ziel aber meist der Verkauf bestimmter favorisierter Produkte ist.



Ein solcher „Spezialverkauf“ geht häufig am Bedarf des Kunden vorbei, weil bei den Absatzbemühungen die Gesamtsituation des Kunden keine Berücksichtigung findet. Ein Vermögensberater, der seinen Gesprächspartner als dauerhaften Kunden gewinnen will, berücksichtigt die finanzielle Situation des zu Beratenden, seine Ziele und Vorstellungen und die vorhandenen Vermögenswerte sowie deren Absicherung. Auf dieser Grundlage entwickelt unser Berater ein konkretes, auf die persönlichen Belange zugeschnittenes Konzept und spricht seine Empfehlung aus. Dabei wird er sich nicht von Provisionsüberlegungen leiten lassen, weil er weiß, dass eine solche Betrachtungsweise ihm vielleicht kurzfristig einen Vorteil verschafft, ihm langfristig jedoch kaum nutzt.

Zu dem Plansecur-Nutzen-Biete-Konzept gehört auch, dass wir dem Kunden nicht als unverbindliche Ratgeber begegnen wollen. Wir wissen nur zu gut, dass unser politischer, wirtschaftlicher und privater Alltag oftmals unter neutraler Standpunktlosigkeit leidet. Wir wollen engagierte Berater sein, die sich ganz bewusst mit leistungsstarken Partnern verbündet haben und die sich in diesem Rahmen für die Interessen ihrer Kunden mit ganzer Kraft einsetzen. Dabei haben wir jedoch ein Prinzip zum unverzichtbaren Grundsatz erhoben: Wir haben in allen bedeutenden Produktangeboten mindestens einen Alternativpartner. Der Kunde kann, wenn er möchte, selbst wählen und bleibt so bei uns „König“.

3. Vermögensberatung muss System haben

Systematische Vermögensplanung ist für uns eine wichtige Voraussetzung, wenn Nachteile vermieden und Fehleinschätzungen verhindert werden sollen. Deshalb haben wir uns für das Drei-Schritt-Verfahren entschieden. Die folgerichtige Beratung nach bewährtem System.

Schritt eins: die Bedarfsermittlung

Sie geschieht bei uns nach einem individuellen Finanzplanungs-Verfahren. Es gibt aus unserer Sicht keine bessere Methode, gleich zu Beginn einer Beratung die Notwendigkeit einer fachlich fundierten und geordneten Vermögensplanung herauszustellen.

Schritt zwei: die Entscheidungshilfe

Mit einem individuell für die Belange des Kunden ausgearbeiteten Lösungsvorschlag bietet der Plansecur-Berater die Grundlage für eine bedarfsgerechte Entscheidung. Die für eine gute Beratung typische Vorgehensweise zielt immer auch auf die Erhaltung der bereits vorhandenen Vermögenswerte. Deshalb beziehen unsere Berater die vorliegenden Versicherungsverträge und Kapitalanlagen bei ihren Überlegungen und Empfehlungen mit ein und bewahren so den Kunden vor Verlusten, die ihm in der Regel durch die Aufgabe eines Vertrages entstehen.

Schritt drei: der Folgeservice

Sehr wichtig ist, dass die Vermögensanlagen und Verträge des Kunden ständig aktualisiert werden. Mit dem Plansecur-Berater kann der Kunde alle Vermögensfragen vertrauensvoll diskutieren. Sein fachmännischer Rat steht ihm auch nach dem Vertragsabschluss zur Verfügung. Dies erfordert einen engen Kontakt zwischen dem Kunden und seinem persönlichen Plansecur-Berater. Er wird den Kunden deshalb laufend weiter informieren und ihm stets mit Rat und Tat zur Seite stehen. Er ist auch künftig der Gesprächspartner für Ergänzungen und Veränderungen.

Mit der Erläuterung unseres *Drei-Schritt-Verfahrens* zeigt der Berater das Ziel auf: eine langjährige Geschäftsverbindung, die sich nicht im Verkauf eines einzelnen Produktes

erschöpft. Dieses Vorgehen erklärt, warum unsere Mitarbeiter mit der systematischen Vermögensplanung Ergebnisse erzielen, die weit über dem Durchschnitt der Branche liegen. Das Plansecur-Drei-Schritt-Verfahren symbolisiert nicht nur das schrittweise Vorgehen innerhalb des Beratungsablaufes, sondern auch die konsequente Anwendung von bewährten Prioritäten bei der systematischen Vermögensplanung.

Priorität eins: die Grundabsicherung

Für uns gehören dazu alle persönlichen Vorsorgemaßnahmen unserer Kunden, die zur Absicherung der vorhandenen Risiken dienen.

Priorität zwei: der Vermögensaufbau

Darunter verstehen wir alle Sparprogramme, mit denen zur Erreichung konkreter Ziele Kapital gebildet werden soll.

Priorität drei: die Kapitalanlagen

Hier empfehlen wir deutsche und ausländische Vermögensanlagen, die mit dem Ziel der Sicherung und der Vermehrung vorhandener Vermögenswerte ausgewählt werden.

Mit der Erläuterung des Plansecur-Drei-Schritt-Verfahrens zeigt der Berater das Ziel auf: eine langjährige Geschäftsverbindung, die sich nicht im Verkauf eines einzelnen Produktes erschöpft.

Dieses schrittweise Vorgehen bei der Beratungsfolge und bei der Prioritätsbestimmung ergibt die systematische Vermögensplanung. Sie berücksichtigt in idealer Weise die Belange des Kunden.

4. Vermögensberatung muss Qualität haben

Sobald eine Gesellschaft ihren Namen zum Markenbegriff für eine qualitativ hochwertige Dienstleistung erhebt, muss sie die dafür erforderlichen Voraussetzungen schaffen: ein bundesweit einheitliches Vorgehen nach demselben Qualitätsbegriffen, mit demselben Unterlagen, demselben Produktangebot und mit einem einheitlichen Erscheinungsbild. Der Kunde muss sich darauf verlassen können, von seinem Berater ausschließlich die Plansecur-Dienstleistung zu erhalten.

Ein Unternehmen, das wie Plansecur hohe Anforderungen an seine Mitarbeiter stellt, muss dies auch tun, wenn es um die Qualität seiner Produkte geht. Eine Geschäftspolitik, die sich der Qualität verpflichtet fühlt, sollte auch bereit sein, Produkttrends nicht zu folgen, wenn sie den eigenen Anforderungen nicht oder noch nicht entsprechen. Es versteht sich von selbst, dass eine Gesellschaft, die auf eine langjährige Kundenbeziehung Wert legt, nur Produkte erster Adressen in ihr Absatzprogramm aufnehmen darf. Auch in diesem Bereich ist die Plansecur aufgrund ihrer Unabhängigkeit vorbildlich. Alles in allem hat sich der Berater so zu verhalten, dass sein Kunde den für ihn besten Rat und die für ihn beste Betreuung erhält, damit er aus Überzeugung seinen Berater weiterempfiehlt. Die Empfehlung ist das gern entgegen-genommene Dankeschön des Kunden an seinen Berater.

Es ist deshalb nicht allein mit der Beratung und der Vermittlung des Vertrages getan. Der Kunde hat vielmehr Anspruch auf eine dauerhafte Betreuung, zumal sich seine persönlichen oder beruflichen Verhältnisse ändern können, was eine Anpassung seiner Vermögensanlagen erforderlich macht.

5. Vermögensberatung muss umfassend sein

Die systematische Vermögensplanung hat sich als ein tragfähiges Konzept erwiesen. Vor allem wenn es darum geht, eine umfassende Beratung zu leisten, die sich nicht auf einige wenige Produkte beschränkt, sondern die alle Bedürfnisse einer systematischen Vermögensplanung umfasst. Jede Finanzplanung bliebe Stückwerk, wenn der Kunde sich für jedes Teilproblem einen neuen Ratgeber suchen müsste.

Bei der systematischen Vermögensplanung werden alle Leistungen von einer Hand, dem Berater des Vertrauens, koordiniert. Dieser Vermögensberatung gehört die Zukunft, weil es zu allen Zeiten Menschen geben wird, die gerade in Vermögensangelegenheiten das notwendige Vertrauen für nicht teilbar halten. Sie erwarten

von der Gesellschaft ihrer Berater, dass sie in ihren Vermögensfragen umfassend bedient werden.

Wer diese Anforderungen an eine verantwortungsvolle Vermögensberatung erfüllt, für den eröffnen sich neue Dimensionen. Die Verbindung zum Kunden wird gefestigt. Das erworbene Vertrauen überträgt sich auf die künftigen Geschäftsbeziehungen und muss nicht jedes Mal neu gewonnen werden. Die Einkommenschancen des Beraters steigen. Die Empfehlungen nehmen zu, und die Arbeit des Mitarbeiters gewinnt an Wirksamkeit.

Bei all diesen Überlegungen wäre es unrealistisch, die Dinge so darzustellen, als ob jeder Berater in der Lage und bereit wäre, den Kunden ohne Einschränkung in allen Vermögensfragen selbst zu beraten. In jeder Beratungsgesellschaft gibt es Mitarbeiter mit unterschiedlichen Begabungen und Wissensschwerpunkten. Aus diesem Grunde haben wir uns für eine Vermögensberatung im Team entschieden. Vier Köpfe speichern mehr als einer und acht Augen sehen mehr als zwei. In der gemeinsamen Arbeit mit anderen Experten findet der Einzelne die notwendige fachliche Ergänzung, aber auch persönliche Unterstützung. Die Basis unserer Zusammenarbeit ist Partnerschaft.

6. Vermögensberatung muss dauerhaft sein

Die Plansecur hat dafür ein umfassendes Betreuungssystem vorgesehen. Es bietet neben gezielter Information vor allem Impulse zur Ergänzung und Aktualisierung der persönlichen Vermögensplanung. Die gewissenhafte und systematische Betreuung des Kunden ist ein wesentliches Merkmal der Vermögensberatung durch unsere Gesellschaft.

Es ist deshalb nicht allein mit der Beratung und der Vermittlung des Vertrages getan. Der Kunde hat vielmehr Anspruch auf eine dauerhafte Betreuung, zumal sich seine persönlichen oder beruflichen Verhältnisse ändern können, was eine Anpassung seiner Vermögensanlagen erforderlich macht. Der Wert, den unsere Mitarbeiter auf die Pflege der Kundenbeziehungen legen, unterscheidet sie von bloßen Verkäufern.

Aus der langjährigen Kundenbetreuung entstehen oft wertvolle persönliche Freundschaften. Der Vermö-

gensberater wird dann zum „Lebensberater“. Er hilft zum Beispiel, Probleme zwischen den Generationen zu überbrücken oder bei beruflichen Konflikten zu vermitteln. Ein Ausdruck dieser zwischenmenschlichen Beziehungen ist für uns die Errichtung der gemeinnützigen Plansecur-Stiftung, die das langjährige soziale Engagement unserer Gesellschaft fortsetzt. Die Plansecur unterstützt diese Stiftung jährlich mit einem bestimmten Prozentsatz ihrer Provisionen.

Alles in allem ist die systematische Vermögensplanung keine Sache des Augenblicks. Sie ist weder modisch noch allein auf ein Produkt ausgerichtet. Die verantwortungsvolle Vermögensberatung ist durch ihre sechs Merkmale wertbeständig und auf den langfristigen Erfolg fixiert. Sie ist menschlich, hilfreich, wertvoll und für den Verbraucher unentbehrlich. Immer mehr Frauen und Männer machen sich diese Betrachtungsweise zu eigen. ■

Das Profil dieser Grundsätze wurde bereits Anfang der 70er-Jahre entwickelt und 1977 (bonntext) sowie 1982 (Jahrbuch der Anlageberatung) veröffentlicht.

IMPRESSUM

Plansecur-Spezial ist ein Informationsdienst der Plansecur, Druseltalstraße 150, 34131 Kassel-Bad Wilhelmshöhe
Fon 05 61/93 55-150
Fax 05 61/93 55-275
www.plansecur.de

Herausgeber: Plansecur-ServiceZentrale

Konzeption und Gestaltung: K+G, Agentur für Kommunikation, 48145 Münster

Produktion: klr mediapartner GmbH & Co. KG, 49525 Lengerich

Gedruckt auf 100% chlorfrei gebleichtem Papier

Diese Information wurde Ihnen überreicht von:

