

Handout

Professionelle Finanzberatung

Hinweis: Es wird empfohlen, vor Bearbeitung dieses Handouts bereits die Seite „Professionelle Finanzberatung“ zu lesen.

Aufgabe 1

Rada möchte zur Finanzierung einer Eigentumswohnung einen Kredit aufnehmen.

a) Nenne alle Dokumente, die sie zu einem ersten Beratungsgespräch mitnehmen muss.

Mindestens:

- Gehalts- oder Lohnzettel
- Personendokumente zum Nachweis der Staatsbürgerschaft, des Aufenthaltsrechts und des inländischen Wohnsitzes (Meldezettel, amtlicher Lichtbildausweis, weitere Kontaktdaten)
- Unterlagen über bereits vorhandene Kredite, Versicherungen mit Ablebensschutz und Anlageprodukte
- evtl. Arbeitsvertrag/Sozialversicherungsauszug, um eine aufrechte Beschäftigung nachzuweisen

b) Gib Beispiele, wo diese Dokumente sinnvoll aufbewahrt werden.

Datenträger, datenschutzkonforme Cloudanwendung, Aktenordner zuhause

Aufgabe 2

Ein Bekannter schwärmt von einem befreundeten Finanzexperten, der ihn berät. Du erscheinst bei diesem zu einem ersten Beratungstermin. Der Gesprächspartner verlangt keine Unterlagen von dir. Stattdessen beginnt er, von einer Aktie zu sprechen, die jede und jeder unbedingt besitzen sollte.

Erkläre, was du aus diesem Verhalten schließen kannst.

Es handelt sich um keinen professionellen Finanzberater, sondern um einen reinen Verkaufsgagenten, dessen Ziel der Verkauf der benannten Aktie ist. Anderenfalls würden sowohl Unterlagen besprochen als auch Ziele formuliert, bevor mehrere passende Produktalternativen vorgeschlagen würden. Ich sollte das Gespräch abbrechen.

Aufgabe 3

Wähle für jede angegebene Situation das passende Finanzberatungsunternehmen und begründe deine Antwort.

#	Situation	Finanzberatungsunternehmen				Begründung
		Bank	Versicherung	gewerbliche Vermögensberatung	Wertpapierunternehmen	
1	Milos möchte zu einer möglichst großen Auswahl an Finanzprodukten beraten werden.			X		Gewerbliche Vermögensberatungen verfügen über die größte Produktauswahl, da sie für eine Vielzahl an Anbieter:innen tätig sein können.
2	Sonja ist Unternehmerin und hat wenig Zeit. Sie möchte einen Profi bevollmächtigen, einzelne Wertpapiere für sie selbstständig zu kaufen und zu verkaufen.				X	Nur Wertpapierunternehmen dürfen mit Kundenvollmacht selbstständig Wertpapiere kaufen und verkaufen.
3	Hadija möchte mit einem Finanzprodukt gleichzeitig sparen und für das Risiko ihres Todes vorsorgen. Für die Beratung sucht sie ein auf derartige Produkte spezialisiertes Unternehmen.		X			Dazu ist eine Erlebens-/Ablebensversicherung sinnvoll, worauf Versicherungsunternehmen in der Beratung spezialisiert sind.

4	Johann möchte verschiedenste Finanzprodukte von einem Anbieter und von diesem auch beraten werden.	X				Nur Banken beraten zu einem breiten Angebot an Finanzprodukten und sind gleichzeitig auch deren Produkthanbieter.
5	Mona sucht nach einem Unternehmen, das Spezialwissen über Derivate besitzt.			(X)	X	Wertpapierunternehmen besitzen das größte Wissen über derivative Finanzinstrumente. Auch gewerbliche Vermögensberaterinnen und Vermögensberater besitzen aufgrund ihrer Ausbildung und des umfangreichen Angebots großes Wissen über verschiedenste Derivate.
6	Radomir möchte einen Kredit aufnehmen und hätte gerne eine Beratung über die Produkte verschiedener Kreditanbieter.			X		Kreditvermittlung und eine Beratung über Produkte diverser Anbieter:innen sind nur bei einer gewerblichen Vermögensberatung, die nicht an eine/n Anbieterin gebunden ist, möglich.

7	Isabella möchte ein altes Sparbuch auflösen und das erhaltene Geld gleich im Rahmen desselben Beratungstermins weiterveranlagern.	X				Sparbücher sind bei der jeweiligen Bank aufzulösen, wo auch direkt eine Finanzberatung möglich ist.
---	---	---	--	--	--	---

Aufgabe 4

- a) Halte fest, welche Vor- und Nachteile eine Kundin oder ein Kunde hat, wenn er/sie sich provisionsbasiert statt honorarbasiert über Finanzprodukte beraten lässt.

Vorteile: keine Beratungskosten, direkte Anbindung an den/die Produkthanbieter

Nachteile: Beratungsunternehmen ist an bestimmte Produkthanbieter gebunden und bevorzugt daher deren Produkte, Verkaufsdruck, da das Unternehmen nur an Provisionen verdient

- b) Nenne drei Unterschiede zwischen einem Finanzberatungsunternehmen und einem: Influencer:in, die man beachten muss, wenn man sich Finanzinformationen in den sozialen Medien ansieht.

- 1) Finanzberatungsunternehmen unterliegen gesetzlichen Regelungen zu Unternehmenszulassung und Beratung, Influencer:innen sind von derartigen Gesetzen nicht betroffen.
- 2) Finanzberatungsunternehmen führen Einzelberatung durch, Influencer:innen adressieren häufig große Gruppen.
- 3) Finanzberatungsunternehmen müssen im Gespräch den Nachweis erbringen, dass sie zur Beratung qualifiziert sind. Influencer:innen haben diese Verpflichtung nicht.
- 4) Finanzberatungsunternehmen müssen Beratungsgespräche dokumentieren. Influencer:innen führen keine professionellen Beratungsgespräche durch, sondern teilen ihre Meinungen und Ansichten mit großen Gruppen an Personen. Daher trifft sie auch keine Dokumentationspflicht.

- c) Erkläre, welche Unterlagen und Informationen man beim Kauf eines Wertpapierproduktes auf jeden Fall erhalten muss.

- 5) Beratungsprotokoll mit Anlageprofil (enthält Kenntnisse der Kundin und des Kunden über die betroffene Produktart, Veranlagungsziele, Risiko der Anlage, Laufzeiten und Bindungsfristen sowie den Börsenstandort des Wertpapiers)
- 6) Kostenaufstellung mit den Gesamtkosten für jedes Produkt
- 7) Produktvertrag inkl. Geschäftsbedingungen des Anbieters

Reflexionsfragen:

*Für welche meiner Lebensziele benötige ich eine Anlagemöglichkeit oder einen Kredit?
Habe ich mir vor einem Beratungsgespräch einen Überblick über meine finanzielle Lage verschafft?*

Wie viel Geld kann ich monatlich für Finanzprodukte aufwenden? / Wie viel Geld benötige ich aus einem Kredit?

Möchte ich über bestimmte Finanzprodukte beraten werden?

Erfüllt mein Finanzberatungsunternehmen seine gesetzlichen Pflichten?

Fühle ich mich im Beratungsgespräch gut aufgehoben?

Wirkt meine Ansprechperson im Beratungsgespräch unter Verkaufsdruck?

Habe ich auch die Meinung von anderen Finanzberatungsunternehmen eingeholt?

Hinweis: Professionelle Finanzberatungsunternehmen setzen sich mit deiner Finanzsituation sorgfältig auseinander, legen mit dir realistische Ziele fest und zeigen dir im Detail verschiedene Möglichkeiten für Finanzierung und Anlage auf. Erst dann vermitteln sie dir ein passendes Finanzprodukt ohne Kaufzwang.