



## EXPERTEN- TIPP

Wenn man die Werbeanzeigen von Banken liest, wähnt man sich im Verbraucher-Paradies. Es wimmelt von Superlativ-Adjektiven und vollmundigen Versprechungen: „Ehrlich, fair, kompetent, persönlich, menschlich, individuell, partnerschaftlich, authentisch, beste Lösungen, ganzes Wissen, verantwortungsbewusst, verlässlich, zuverlässig, Einfühlungsvermögen, erfahren, regional, nah, sicher, flexibel...“ Die Liste ließe sich beliebig fortsetzen – denn genau das wollen Anleger/-innen hören.

Doch das sind Selbstverständlichkeiten und können vorausgesetzt werden, wenn man mit dem Geld anderer umgeht. Leider bedeuten alle diese Werbe-Versprechungen keinesfalls, dass Verbraucher/-innen gut aufgehoben sind und schon gar nicht bedeutet es, dass sie sinnvolle, kostengünstige und zielführende Produkte bekommen. Banken sind keine Verbraucherschutzorganisationen, sondern gewinnorientierte Unternehmen, die ihre Absatzziele und Provisionen im Blick haben und bei Verlusten die Verantwortung ablehnen. Deshalb wurden z. B. in der Vergangenheit die

## Was Anleger/-innen wirklich brauchen

allermeisten Totalverlust-Produkte (Zertifikate, geschlossene Beteiligungen, Immobilien-Fonds, Optionen etc.) von Banken und Anlage-Beratern verkauft und werden trotzdem weiterhin angeboten. Zudem erfüllen nur die allerwenigsten der angebotenen Altersvorsorge-Produkte die Rendite-Mindestanforderung, die zum Kaufkraftverlust nötig wäre.

### Was Kunden und Kundinnen wirklich brauchen, ist Schutz:

- Schutz vor realen Verlusten
- Schutz vor überbewerteten und intransparenten Produkten
- Schutz vor komplizierten Anlageprodukten
- Schutz vor unrentablen Altersvorsorge-Produkten
- Schutz vor Fehlentscheidungen in Geldangelegenheiten
- Schutz vor langfristigen Kaufkraftverlusten durch Inflation
- Schutz vor Altersarmut, finanzieller Unfreiheit und Abhängigkeiten

- Schutz vor emotionalen Kurzschluss-handlungen
- Schutz vor hoher Steuerlast usw.

Diesen Schutz kann nur bieten, wer frei von Provisions- und Produktverkaufsschinderei ist, wer echtes Interesse am langfristigen Kundenerfolg hat und wer persönlich dafür verantwortlich gemacht werden kann. Zum Verbraucherschutz gehört neben konsequenter Aufklärung auch, manchmal unbequeme Wahrheiten auszusprechen und die Wissensdifferenz zwischen Kunden und Beratern abzubauen. Seriöse Informationsquellen sind zum Beispiel: Stiftung Finanztast, Finanztip.de, Prof. Dr. Walz, Prof. Dr. Weber, Verbraucherzentralen, öffentliche Bildungsträger, öffentlich-rechtliche Medien usw.

Persönliche, unabhängige Beratung zu diesem Thema gibt es in Lindau zum Beispiel bei Ruhestandsplaner Bodensee.

MKW



*unabhängige  
Freie Sachverständige  
für Kapitalanlagen  
und Altersvorsorge,  
Finanzfachwirtin,  
Honorarberaterin*

**Manuela Klüber-  
Wiedemann**



**Ruhestandsplaner  
Bodensee GmbH & Co. KG**  
Schneehalde 52a  
88131 Lindau (B)  
Tel.: 0 83 82/5 04 39 63

@ [www.ruhestandsplaner-  
bodensee.de](http://www.ruhestandsplaner-bodensee.de)