

CASHvalue

DAS VERMÖGENSMAGAZIN

Sonderdruck
aus CASHvalue Nr. 5
Mai 2003

DER HAUSARZT FÜR DIE FINANZEN

Bei der Vorsorgeplanung geht es um viel Geld, und meist ist fachlicher Rat gefragt. Was für die Gesundheit der Arzt, ist in diesem Bereich der Finanzplaner. VALUE zeigt auf, worauf bei der Wahl dieses Experten zu achten ist.

Text: Claude Chatelain Fotos: Gee Ly

die Banken verkaufen hauptsächlich Anlagefonds aus der eigenen Küche. Die Versicherungsvertreter ihrerseits empfehlen ausschliesslich Produkte ihrer Gesellschaft. Dies, obschon man weiss, dass Preis und Qualität der diversen Vorsorgeprodukte von Anbieter zu Anbieter stark variieren. Aber eben: Das Interesse der Gesellschaft geht vor, der Kundennutzen kommt später. Da gibts nur eins: Man suche einen neutralen Vorsorgeberater, der mit diversen Anbietern zusammenarbeitet und das für den Kunden beste Produkt auswählt. Solche Leute nennen sich etwa Allfinanzberater oder Finanzplaner. «Der Finanzplaner ist quasi der Hausarzt für die Finanzen des Kunden», sagt Markus Glauser von Glauser+Partner in Bern. «Er hat den Überblick, kann Diagnosen stellen und optimiert Finanzanlagen, Steuern und Vorsorge.»

Man muss allerdings wissen: Unter der Flagge Allfinanzberater segeln die unterschiedlichsten

Spezies: vom seriösen, gut ausgebildeten Vorsorgeberater bis hin zum skrupellosen Policenverkäufer ohne jegliche fachliche Qualifikation – jeder darf sich Allfinanzberater oder Finanzplaner nennen. Und jeder darf Lebensversicherungen oder Fondspolizen verkaufen – also auch der Buschauffeur, der Kranführer, der Hilfskoch oder der Spenglermeister. Nebenbei sei angemerkt, dass diese Gesetzeslücke von diversen Strukturvertrieben und anderen «Fachleuten» schamlos ausgenutzt wird.

Ein Titel gibt gewisse Garantien für Seriosität – aber es muss der richtige Titel sein.

Was tun? Man vertraue die Vorsorgeplanung nur solchen Leuten an, welche nachweislich über entsprechende berufliche Qualifikationen verfügen. Dazu gehören:

- Finanzplaner mit eidgenössischem Fachausweis gemäss Berufsbildungsgesetz.
- Diplomierter Finanzplanungsexperte gemäss Berufsbildungsgesetz.

■ Dipl. Financial Consultant NDS FH gemäss Fachhochschulgesetz. NDS steht für Nachdiplomstudium, FH für Fachhochschule.

Diese hier genannten Berufsbezeichnungen sind geschützt. Bezeichnungen wie «Dipl. Finanzplaner» oder «Finanzplanungsexperte» hingegen sind nicht geschützt. Doch was ist, wenn jemand unberechtigterweise mit einem geschützten Titel herumläuft, ohne dass es jemand merkt? Wo kein Kläger, ist kein Richter. Rolf Peter, Leiter Ressort Höhere Berufsbildung beim Bundesamt für Berufsbildung und Technologie (BBT), empfiehlt, beim BBT nachzufragen, ob der fragliche Berater das angegebene Diplom auch tatsächlich erworben hat. Das Register ist öffentlich, ein Telefon genügt (siehe VALUE-Tipp auf Seite 17).

Ein Qualitätsausweis ist auch die Vertriebssträgerbewilligung der Eidgenössischen Bankenkommision (EBK). Wer Anlagefonds vertreiben will, braucht dazu den Segen der EBK. Und diesen Segen erhält nur, wer eine angemessene Erfahrung und Qualifikation vorzuweisen vermag.

«Der Finanzplaner kann wie der Hausarzt Diagnosen stellen.» Markus Glauser

«Um die EBK-Bewilligung zu erhalten, muss man hohe Hürden nehmen», sagt Margrit Bieri von der Bieri Finanz, Risk- & Asset-Management in Zürich. Es werden nicht nur alle Berufszeugnisse seit dem 15. Altersjahr überprüft. Auch der Leumund muss einwandfrei sein. Bedingung für die Erteilung dieser Bewilligung ist weiter der Anschluss an eine Selbstregulierungs-Organisation (SRO), wie sie im Geldwäschereigesetz vorgeschrieben ist. Die Liste der Inhaber dieser EBK-Bewilligung ist per Internet abzurufen (www.ebk.admin.ch). Doch auch hier heisst es Achtung! Wird der Fonds in einen Versicherungsmantel verpackt – man spricht von fondsgebundener Lebensversicherung oder Fondspolice –, untersteht die Aufsicht nicht der EBK, sondern dem Bundesamt für Privatversicherung im Departement Metzler. Dieses verlangt keine Bewilligung und lässt Krethi und Plethi unkontrolliert Vorsorgeprodukte verkaufen.

Ein weiteres Merkmal für Qualität ist die Mitgliedschaft beim Finanzplaner-Verband

Neben der EBK-Bewilligung bürgt auch die Mitgliedschaft beim Finanzplaner-Verband Schweiz (FPVS) für eine gewisse Qualifikation. Wer aktives Mitglied werden möchte, muss sich zuerst qualifizieren. Und wer aktives Mitglied bleiben möchte, muss einschlägige Weiterbildungskurse besuchen. Für den Besuch der Kurse gibts Punkte. Wer die geforderte Anzahl Punkte nicht gesammelt hat, fällt aus dem Verband.

Allerdings hat es der Verband bisher nicht geschafft, für seine Mitglieder ein Gütesiegel zu etablieren. Verwirrend ist, dass neben Aktivmitgliedern auch so genannte Interessenmitglieder aufgenommen werden. Diese brauchen die Aufnahmebedingungen als Aktivmitglieder nicht zu erfüllen, sind aber trotzdem Mitglied des FPVS. Spitzfindigkeiten sind da, um den Markt zu verwirren. Für die meisten Mitglieder scheint dies jedoch kein Problem zu sein. «Für mich ist der Verband eine Weiterbildungsplattform», sagt Daniel Wittwer von der Wittwer Financial Planning in St. Gallen.

Dann gibts noch die international ausgerichtete Swiss Financial Planners Organization (SFPO), welche ähnliche Ziele verfolgt wie der FPVS.



MARKUS GLAUSER - DER PASSIONIERTER MARATHONLÄUFER

■ «In letzter Zeit habe ich vor allem verunsicherte Kundinnen und Kunden von Banken und Versicherungen beraten, welche wegen der Börsenbaisse um ihre Altersvorsorge bangen und sich unbefriedigend und einseitig beraten fühlten», erklärt Markus Glauser aus Bern. Er absolvierte bei der Mobiliar eine Versicherungslehre und studierte später Betriebsökonomie an der HWV. «Damit kenne ich die Versicherungs- und die Bankenseite.» Allerdings hat man im Bereich der Vorsorge nie ausgemerkt: Glauser besucht daher regelmässig die Weiterbildungskurse des Finanzplanerverbands. 1997 machte er sich selbständig. «Mein Partner Oliver Grob und ich fokussieren unsere Tätigkeit auf die finanzielle Pensionsplanung. Dank dieser Spezialisierung schaffen wir mit unserer Beratung einen echten Mehrwert», sagt der passionierte Langstreckenläufer, der in den letzten Jahren die Marathons von Berlin, New York, Paris und Amsterdam gelaufen ist. Seine typischen Kunden und Kundinnen sind zwischen 50 und 65 Jahre alt. Eben jene, die eingehend ihre Pensionierung pla-

nen und frühzeitig finanzielle Vorkehrungen treffen wollen. Der in der Stadt Bern aufgewachsene Glauser lebt mit Frau und Tochter in Bremgarten BE.

■ Steckbrief

Name: Markus Glauser.

Firmenname: Glauser + Partner.

Ort: Bern

Alter: 37.

Qualifikation: Eidg. dipl. Versicherungsfachmann, eidg. dipl. Betriebsökonom HWV, EBK-Bewilligung für den Vertrieb von Anlagefonds.

Honorierung: Kostenloses Erstgespräch, anschliessend konkrete Offerte mit Kostendach. Stundenansatz je nach Arbeit: 150 bis 195 Franken. Allfällige Provisionen und Kommissionen von Versicherungen und Banken werden angerechnet.

Homepage: www.glauser-allfinanz.ch



MARGRIT BIERI - DIE LEIDENSCHAFTLICHE SEGLERIN

■ Im Unterschied zu vielen ihrer Berufskollegen hat Margrit Bieri ihre ersten Berufserfahrungen nicht im Verkauf gesammelt. Die Bauerntochter aus dem thurgauischen Bichelsee arbeitete nach der Handelsschule bei einer Ausgleichskasse und später im Schadenbereich der «Winterthur», wo sie eine Abteilung von 30 Leuten zu führen hatte. Später wechselte sie zu Winterthur Leben und absolvierte an der Fachhochschule St. Gallen das Nachdiplomstudium Financial Consultant. «Das Kundengespräch ist keine Plauderei über Gott und die Welt. Damit der Finanzplan auf die persönliche finanzielle Situation aufgebaut werden kann, muss ich Auskünfte und Unterlagen über Familie, Einkommen, Steuererklärung, Vermögen und persönliche und finanzielle Ziele und Wünsche erhalten.» Bekanntlich sollten Finanzplaner ja nicht nur über Geldanlagen und Versicherungen Bescheid wissen, sondern auch über Leistungen der AHV und der beruflichen Vorsorge. «Ich erachte es als einen grossen Vorteil, meine ersten praktischen Erfahrungen im Bereich der Sozialversicherungen ge-

sammelt zu haben», sagt Margrit Bieri, die mit ihrem Mann am Bielersee wohnt und täglich zwischen Biel und Zürich hin- und herfährt. Sie pendelt aus «Seglerleidenschaft», sagt sie. Am Bielersee hats Wind zum Segeln. Neben dem Binnensee-Seglerschein verfügt die Finanzplanerin auch über den B-Schein fürs Hochseesegeln.

■ Steckbrief

Name: Margrit Bieri.
Firmenname: Bieri Finanz, Risk- & Asset-Management.
Ort: Zürich.
Alter: 47.
Qualifikation: Dipl. Financial Consultant NDS FH, EBK-Bewilligung für den Vertrieb von Anlagefonds.
Honorierung: 220 Franken pro Stunde. Provisionen und Kommissionen von Versicherungen und Banken werden angerechnet.
Homepage: www.bierifinanz.ch

«Seriosität heisst, dass es keine Gratisberatung ist, die mit Provisionen finanziert wird.» Margrit Bieri

Soll man den Berater fragen, welche Diplome er vorzuweisen vermag? Soll man ihn fragen, ob er über die oben genannte Vertriebsbewilligung für Anlagefonds der EBK verfügt? Die Antwort: Ja, selbstverständlich. Wer es diskreter mag, wird sich vorerst auf der Homepage des Beraters schlau machen. Dort wird zu lesen sein, was der Berater für einen Schulsack hat. Die Website ist wie eine Visitenkarte. Kommt sie handgestrickt daher? Wird sie regelmässig aktualisiert? Was sagt sie aus über die Person, der man einen tiefen Einblick in die persönlichen Finanzen gewähren soll? Hat der Berater oder die Beraterin überhaupt eine eigene Homepage? Die Antwort auf solche Fragen sagt einiges über die Professionalität und Seriosität von Finanzplanern.

Aufgepasst bei jenen Beratern, welche allein von den Provisionen leben

Die berufliche Qualifikation ist das eine, die persönliche Integrität das andere. Der beste Fachausweis nützt wenig, wenn der Vorsorgeberater dem Hang erliegt, provisionsträchtigen Produkten den Vorzug zu geben. Margrit Bieri sagt klar: «Für Seriosität spricht, dass es keine so genannte Gratisberatung ist, die dann doch mit Provisionen finanziert wird.» Daher sei von Beratern gewarnt, die alleine von der Provision leben. Zu dieser Gattung gehören etwa die Mitarbeiter des AWD, der sich in seiner Werbung als «der unabhängige Finanzoptimierer» bezeichnet. Mit seinen aggressiven Verkaufsmethoden sorgte der AWD Mitte der Neunzigerjahre für negative Schlagzeilen.

Mittlerweile hat sich die grösste Vermittlerorganisation der Schweiz allerdings geläutert. Sie investierte in die Ausbildung ihres Aussendienstes. An der fachlichen Qualifikation fehlt es diesen Beratern nicht mehr. Aber sie verdienen nur dann etwas, wenn sie auch Versicherungspolizen oder Fondsanlagen verkaufen können. An der in vielen Fällen geeigneten Empfehlung, das Geld der Pensionskasse vorzugsweise als lebenslängliche Rente zu beziehen, statt es auszahlen zu lassen, verdienen sie keinen Rappen.

Stellt hingegen der Berater für seinen Aufwand Rechnung, so besteht schon eher Gewähr, keine unnötigen und teuren Versicherungen abzu-

«Mein Wunsch war es, Kunden nicht produktorientiert, sondern ganzheitlich zu beraten.» Patrick Liebi

schliessen. «Der Auftrag für eine Finanzplanung muss mit einem Mandatsvertrag über den Leistungsumfang und die Honorarvereinbarung erteilt werden», erklärt Margrit Bieri. Daniel Wittwer ergänzt: «Wichtig ist, dass allfällige Abschlussprovisionen mit dem Honorar verrechnet werden. Transparenz schafft Vertrauen – auch beim Honorar.»

Die Kosten für eine umfassende Finanzplanung betragen etwa 3000 Franken

Was kostet denn nun eine Vorsorgeplanung? «Als Erstes führe ich ein Gespräch, um herauszufinden, ob und wie ich überhaupt helfen kann. Dieses Gespräch ist kostenlos. Anschliessend mache ich eine Offerte mit einem Kostendach», erklärt Patrick Liebi von der gleichnamigen Firma aus Wettingen. Eine umfassende Altersfinanzplanung wird zwischen 2000 und 3000 Franken zu stehen kommen. Zum Vergleich: Lange Jahre zahlten Versicherungsgesellschaften eine Abschlussprovision von bis zu vier Prozent. Bei einer Einmalprämienversicherung von 100 000 Franken sind das 4000 Franken. Wird diese Kommission mit dem Honorar verrechnet, wird der Kunde an den Berater womöglich keine zusätzlichen Zahlungen leisten müssen.

Um Missverständnissen vorzubeugen: Es gibt zahlreiche seriöse und fachlich versierte Vorsorgeberater ohne eidgenössischen Fachausweis, ohne Mitgliedschaft in einem Branchenverband, ohne eigene Website und ohne Referenzliste. Es gibt zahlreiche seriöse Berater, die allein von der Provision leben, die unter Umständen eine Vorsorge- und Risikoanalyse durchführen und dann zum Schluss kommen: «Sie brauchen nichts. Sie sind genügend versichert.» Diese Berater werden dann ins Tagebuch schreiben: «Ausser Spesen nichts gewesen.» Dieses Verhalten entspricht aber nicht unbedingt der Natur des Menschen im 21. Jahrhundert. Und vor allem sieht man einem Menschen höchst selten an, ob er mit solchen hehren Charakterzügen ausgestattet ist oder zur Gattung der «Abzocker» zählt. In der Finanzbranche kann man unter Umständen mit wenig Aufwand und wenig Fachkenntnissen sehr viel Geld verdienen. Daher gilt: «Vertrauen ist nicht gut. Kontrolle ist ein Muss.» ■



PATRICK LIEBI - VATER ZWEIER FUSSBALLTALENTE

■ «Best Choice. Best Solution» und «der Konkurrenz immer einen Schritt voraus sein», so umschreibt Patrick Liebi sein Geschäftscredo. Der Kunde kann wählen, bei welcher Bank er seine Anlagen und bei welcher Versicherungsgesellschaft er seine Verträge platzieren will. Liebi hat die Möglichkeit, Depots bei verschiedenen Banken zu eröffnen und Versicherungsverträge bei sämtlichen in der Schweiz domizilierten Versicherungsgesellschaften zu platzieren. Der Vater zweier 10- und 13-jährigen Buben wohnt in Würenlos. Seine Frau Anita arbeitet mit drei anderen Mitarbeitern ebenfalls in seiner Firma. Der engagierte Finanzplaner machte seine ersten Lehrjahre bei der Rentenanstalt. Später wechselte er zur Zürich Finanz Service, wo er für vermögende Privatpersonen Planungen in den Bereichen Vorsorge, Steuern, Erbrecht, Finanzanlagen und Wohneigentum erstellte. «Der Wunsch, Kunden nicht produktorientiert, sondern ganzheitlich zu beraten, führte 1997 zur Gründung meiner eigenen Firma.» Patrick Liebi unterrichtet nebenbei am KV Zug über

Finanzplanung und leitet diverse Seminare bei verschiedenen Banken und Versicherungen. Und was macht er am liebsten? «Meinen Söhnen beim Tschütten zuschauen», spielt doch der Ältere in der U-13-Auswahl des Kantons Aargau.

■ Steckbrief

Name: Patrick Liebi.
Firmenname: Patrick Liebi & Partner.
Ort: Wettingen.
Alter: 40.
Qualifikation: Eidg. dipl. Finanzplanungsexperte, dipl. Fondsberater IAF, dipl. Kaufmann BVS, EBK-Bewilligung für den Vertrieb von Anlagefonds.
Honorierung: Kostenloses Erstgespräch, anschliessend konkrete Offerte mit Kostendach.
Stundenansatz: 220 Franken. Provisionen und Kommissionen von Versicherungen und Banken werden angerechnet.
Homepage: www.patrickliebi.ch

«Transparenz schafft Vertrauen – auch beim Honorar.» Daniel Wittwer

value-TIPP

■ Aufgepasst vor gut tönenden Titeln! Merke: Berufsbezeichnungen wie «Dipl. Finanzplaner» oder «Finanzplanungsexperte» sind nicht geschützt, damit kann jeder und jede sie verwenden. Geschützt ist hingegen die Bezeichnung «diplomierter Finanzplanungsexperte».

■ Das Bundesamt für Berufsbildung und Technologie führt ein öffentliches Register über Personen, welche einen offiziellen und anerkannten Titel tragen. Dort kann man mit einem einfachen Telefonanruf (031 322 21 29) erfragen, ob jemand zur Führung dieses Titels berechtigt ist.

■ Prüfen Sie, ob der Berater über die EBK-Bewilligung für den Vertrieb von Anlagefonds verfügt (www.ebk.admin.ch).

■ Aktivmitglieder des Finanzplaner-Verbands Schweiz (FPVS) verpflichten sich, regelmässige Weiterbildungskurse zu absolvieren. Leider fehlt auf der Homepage (www.fpvs.ch) eine vollständige Adressliste der Aktivmitglieder.

■ Die beste Werbung ist auch hier die Mundpropaganda. Fragen Sie also bei Bekannten nach entsprechenden Erfahrungen. Da aber nicht jedermann Freunde oder Verwandte mit einschlägigen Erfahrungen hat, können Referenzlisten helfen.

■ Stellen Sie sich die Frage: Was kostet die Beratung? Was nichts kostet, ist oft nichts wert.

■ Man verlange eine konkrete Offerte mit Kostendach. Wichtig ist: Wird die bei einem Vertragsabschluss an den Finanzplaner bezahlte Kommission mit der Honorarrechnung verrechnet?

■ Für den ersten Eindruck ist zu empfehlen, die Homepage des Vorsorgeberaters zu studieren. Sie sagt einiges über Professionalität und Seriosität aus.

DANIEL WITTER - DER ENGAGIERTE POLITIKER

■ Daniel Wittwer ist der erste unabhängige, lizenzierte Finanzplaner der Ostschweiz. Der gelernte Maschinenschlosser arbeitete acht Jahre im Aussendienst der «La Suisse», wo er auch das Diplom zum Eidg. dipl. Versicherungsfachmann machte. 1992 wechselte er zur UBS in den Bereich Finanzplanung für Privatpersonen. Seit 1998 ist der 44-jährige Thurgauer selbständig und «nur noch dem Kunden verpflichtet», wie er sagt. Diesem ist er freilich nicht nur in der Beratung, sondern auch in der Politik verpflichtet. Der Vater von fünf Kindern zwischen 9 und 20 Jahren sitzt für die Eidgenössische Demokratische Union (EDU) im Parlament des Kantons Thurgau. Und macht der in Sittendorf wohnhafte Parlamentarier Vorstösse, so zielen diese meist auf Fragen der Vorsorge. Im Februar reichte er eine Motion für eine «sachgerechte steuerliche Behandlung der Prämien von Taggeldversicherungen des Selbständigerwerbenden» ein. Im April folgte die Motion für eine «sachgerechte Besteuerung der Prämienrückgewähr im Todesfall aus Rentenversicherungen der Säule 3b». Die de-

taillierten Begründungen seiner Motionen zeugen von Sachverstand. Hobbys? Seine Antwort auf diese Frage: «Wie soll ein selbständig erwerbender Finanzplaner, engagierter Politiker und Vater von fünf Kindern noch Zeit für Hobbys haben?»

■ Steckbrief

Name: Daniel Wittwer.

Firmenname: Wittwer Financial Planning.

Ort: St. Gallen.

Alter: 44.

Qualifikation: Eidg. dipl. Versicherungsfachmann, Dipl. Financial Consultant NDS FH, Certified Financial Planner CFP. EBK-Bewilligung für den Vertrieb von Anlagefonds.

Honorierung: 220 Franken pro Stunde, Provisionen und Kommissionen von Versicherungen und Banken werden angerechnet.

Homepage: www.wittwer-fp.ch