

Ratgeber-Interview mit Wohlstandsbildner Andreas Ogger:
Wie Sie einen guten Anlageberater finden und was ihn ausmacht

Kaum eine Branche verändert sich so schnell wie die Finanzbranche. Viele haben nicht die Möglichkeit sich in Sachen Geldanlage auf dem Laufenden zu halten und würden sich gerne auf Finanzexperten verlassen. Dabei stellt sich die Frage: Wie finde ich einen guten Anlageberater?

Richtig ist auf alle Fälle, dass eine große Nachfrage an qualifizierter Anlageberatung besteht. Sparen oder Vermögen sichern wollen die meisten, sie wissen aber nicht, wie und mit welchen Instrumenten sie das machen sollen in der heutigen Zeit der historischen Niedrigzinspolitik.

Wer nun einen Experten finden will, der den Finanzmarkt jeden Tag studiert, hat weniger das Problem, *wie* er einen findet – schließlich arbeiten über 200.000 Leute in der deutschen Finanzberaterszene und die allermeisten haben eigene Websites, und wenn sie nur als Visitenkarte im Netz stehen.

Ein guter erster Filter ist, der Suchmaschine schon gleich zu Beginn möglichst präzise Keywords zu geben: anstatt nur „Geldanlage Beratung Hannover“ als Suchbegriffe zu wählen, werden die Ergebnisse sicher zielführender mit „Beratung langfristiger Vermögensaufbau mit hoher Sicherheit in Sachwerte“ und – wichtig – dem gleichzeitigen Ausschluss von Keywords wie „Finanzierung“ oder „Immobilienkauf“, in dem ich ein Minus vor die auszuschließenden Wörter stelle.

Und den eigenen Landkreis soll ich nicht eingeben, denn man will ja schließlich zusammensitzen und sich persönlich kennen lernen!?

Nein, ich würde mich erst einmal nicht regional einschränken. Geldanlagen sind Entscheidungen für viele Jahre, die sollte ich nicht davon abhängig machen, ob ich dafür 20 Minuten oder 2 Stunden fahren muss. Am Telefon oder über Skype kann man schon viel vorab austauschen, und wer dann das Gefühl hat, mit seinem Geld beim Richtigen gelandet zu sein, ist sicher bereit, auch eine längere Strecke zu fahren. Ich persönlich habe die Kommunikation über die Plattform Zoom schon in vielen Mandantengesprächen sehr zu schätzen gelernt, und einem jeden kommt es entgegen, wenn er sich für erste Sondierungsgespräche weder ins Auto in den Stau stürzen muss noch größere Kosten überhaupt zu fürchten hat.

Aber auch am Telefon oder per Skype bleibt die Frage, wie ich als Finanzlaie herausfinden kann, dass mir nicht nur Produkte mit der besten Vermittlerprovision angeboten werden, sondern wirklich Dinge, die mir in Sachen Vermögensaufbau helfen und die zu mir passen.

An der Stelle muss ich den Gesetzgeber loben, der mit einer großen Finanzreform im Jahr 2013 einige gute Vorgaben gesetzlich verankert hat, die die Qualität der Beratungsarbeit verbessert hat. Einige Pflichten in Sachen Dokumentation, Produktauswahl und Qualifikationsnachweis haben dafür gesorgt, dass viele selbst ernannte Finanzexperten verschwunden sind und im Allgemeinen nur noch Leute beraten dürfen, die für ihre Arbeit geradestehen müssen und können - und die im Falle einer Haftung auch in der Lage sind, einen geschädigten Anleger über ihre nunmehr gesetzlich geforderte Vermögensschadenshaftpflichtversicherung auszus zahlen in der Lage sind.

Was sind das zum Beispiel für Pflichten und wie kann ich als Anleger prüfen, ob sie eingehalten werden?

Da gibt es einige Vorgaben: Z. B. muss sich der Vermittler zu Beginn einer eingehenden Beratung mit seinen Daten vorgestellt haben – Daten, wie sie in einem offiziellen Vermittlerregister bei der DIHK hinterlegt und einsehbar sind. Das sind die so genannten statusbezogenen Informationen, die auf einen Blick darüber Auskunft geben, welche Qualifikationen der Vermittler mit sich bringt.

Dann besteht eine Protokollpflicht, damit jeder weiß, was genau besprochen wurde und warum der Anlageberater bestimmte Anlageformen empfiehlt. Er muss sich vorher ein Bild gemacht haben, was zu den finanziellen Möglichkeiten, zum Zeithorizont und zum Risikoprofil seines Anlegers überhaupt passt und muss die Auswahl seiner vorgeschlagenen Geldanlagen auch begründen können. Und dann muss auch sichergestellt sein, dass alle gesetzlich vorgeschriebenen Unterlagen übergeben worden sind, mit denen der Anleger wirklich weiß, womit er es zu tun hat und sich selbst ein Bild der ausgewählten Geldanlagen verschaffen kann. Dabei stehen natürlich das *Emissionsprospekt* bzw. *Verkaufsprospekt* einer Geldanlage im Zentrum, sofern sie prospektpflichtig ist, aber auch die sogenannten *wesentlichen Anlegerinformationen* (WAI) bzw. das *Produktinformationsblatt* (PIB), die beide in knapper Form alles zusammenfassen, was der Anleger zu der avisierten Geldanlage wissen muss.

Das klingt alles nach ganz schön viel Bürokratie mit einem Berg von Dokumenten!

Ja, das ist seit 2013 erheblich mehr geworden, aber wenn hier ein Vermittler gut organisiert ist, dann bindet er das Ganze einigermaßen organisch in die Beratung ein, und am Schluss gibt es dann ein Mal einen kleinen Unterschriftenmarathon zu absolvieren, danach ist es aber auch schon geschafft.

Aber die Erfüllung bürokratischer Vorgaben garantiert mir noch nicht, ob ich dann wirklich die bestmöglichen Geldanlagen angeboten bekomme...

Die Reform von 2013 hat nicht nur Vermittlern eine Menge Pflichten auferlegt, sondern auch den Anbietern von Geldanlagen, den Emittenten oder Initiatoren also. Durch die Regulierung und Beaufsichtigung nahezu aller Anlageformen ist zumindest viel betrügerisches und extrem riskantes Zeug nicht mehr so leicht an den Mann zu bringen. Außerdem kann ich jeden interessierten Anleger nur dazu ermutigen, seinen gesunden Menschenverstand ein gewichtiges Wort mitreden zu lassen und sich nicht zu scheuen, Fachbegriffe und Anlagekonstruktionen im Internet zu recherchieren und zu vergleichen. Nur weil ein Vermittler sympathisch ist und vertrauenswürdig auftritt, würde ich mir diesen Aufwand im Sinne der Eigenverantwortung nicht ersparen.

Doch haben Sie mir einige Anhaltspunkte, mit denen ich die Qualität einer Anlage prüfen kann?

Da gibt es einige Möglichkeiten, die ich auch für mich selbst als Anleger entwickelt habe:

- Zuerst fordere ich jeden Anleger auf, mutiger und kritischer zu hinterfragen und zu schauen, ob der Vermittler ihm gut Auskunft geben kann. Für mich unverzichtbar sind zum Beispiel Fragen wie diese:
- Ist der Vermittler selbst in dem investiert, was er mir da empfiehlt? Das ist natürlich keine Garantie, dass alles immer funktionieren muss, aber wenn ein Investment schon schief geht, bin dann nur ich als Anleger der Geschädigte und der Vermittler sagt mit seiner Provision in der Tasche „nach mir die Sintflut“ oder steht er im Falle von Verlusten auch mit eigenem Geld gerade?
 - dann natürlich: Wie lange gibt es die Geldanlage schon und welche Leistungsbilanz hat sie? Wie ist die Wertsteigerung des Portfolios über die Jahre? In guten Sachwertfonds kann man sich hier über den so genannten *Nettoinventarwert* (NAV) ein gutes Bild verschaffen.
 - Für mich ist auch wichtig zu wissen: Wie viel Geld insgesamt verwaltet das Management? Wurde

schon Geld verloren? Besteht für mich Transparenz, was mein Geld wann wo genau macht? Welche Gutachten und Bewertungen hat die Anlage? Gibt es eine Plausibilitätsprüfung von unabhängigen Dritten wie Wirtschaftsprüfern oder Prüfinstitutionen?

Gerade die Frage nach der Plausibilität und ob sie mir der Vermittler ordentlich beantworten kann, zeigt mir, wie wahrscheinlich gewisse Renditen erwirtschaftet werden können im Verhältnis zu welchem Risiko – das ist ein ganz wichtiges Kriterium, wo jeder mit gesundem Menschenverstand einer Menge Fehlentscheidungen vorbeugen kann. Das klingt jetzt alles schwieriger, als es in der Praxis ist; allein diese Fragen zu stellen, wird einem schon erheblich mehr Einblick gewähren in ein bis dahin vielleicht noch unbekanntes Universum.

Außerdem, sind wir doch einmal ehrlich: Mir als Vermittler, der sich vor einem interessierten Anleger gut präsentieren möchte, sind Fragen doch eine ideale Steilvorlage, um meine Kompetenz und Eloquenz zu zeigen. Wie schnell und trotzdem überlegt ich auf authentische Art und Weise Antworten geben kann, macht meiner Schätzung nach in einem Verkaufsgespräch den überwiegenden Teil vertrauensbildender Maßnahmen aus. Dabei kommt es ja auch nicht nur auf den Inhalt dessen an, was ich sage, sondern mehr auf das *Wie* ich es sage. Mir persönlich zeigen kritische Fragen, dass sich mein Gegenüber wirklich mit der Sache beschäftigt und es ihn interessiert. Und je kniffliger die Fragen, desto besser kann ich für mich selbst überprüfen, wie fit ich bin, was die Konstruktion und einzelnen Kennzahlen einer Geldanlage angeht. Dabei ist es mir auch überhaupt nicht peinlich, mal eine Frage nicht beantworten zu können und ich kann mich an keinen Anleger erinnern, der mir übel genommen hätte, dass ich hier und da Rückfrage nehmen müsste, um auch wirklich eine fundierte Antwort auf dem neuesten Stand geben zu können.

Dann ist mir bei einem Vermittler noch wichtig zu sehen, ob er mir nur einzelne Geldanlagen präsentiert oder hat er auch ein Gesamtkonzept erstellt. Strategisch kluger Vermögensaufbau braucht immer ein Konzept und hängt nicht von einzelnen Anlagen ab.

Das waren jetzt eine Menge Anhaltspunkte. Gibt es da eine Checkliste oder eine andere Möglichkeit für mich, um das noch einmal nachzuvollziehen?

Wie und mit welcher Checkliste jemand eine Geldanlage für sich prüft, ist zuerst einmal etwas Subjektives. Aber allein mit den oben grob vorgestellten Fragen habe ich sehr gute Erfahrungen gemacht und ich lasse mich selbst als Vermittler auch gerne an ihnen messen. Wer sich eingehend damit beschäftigen mag, kann ein Finanzseminar besuchen – ein gutes wird auf diese Punkt immer eingehen. Auf der Website <http://www.wohlstandsbildner.de/video.html> gibt es auch ein Video mit 18 Kriterien, die ich an einen guten Vermittler anlegen würde.

Aber könnte ich mich auch direkt an Sie wenden?

Natürlich, für ein telefonisches Kennenlernen und für einen ersten Abgleich, ob ich gemessen an den Zielen des Interessenten überhaupt der richtige bin, nehme ich mir immer Zeit - da sieht man nach 15 Minuten schon viel. Auch wenn es seltsam klingen mag: Mit meiner Spezialisierung auf reinen Vermögensaufbau bin ich für einige Interessenten nicht der richtige, habe dann aber vielleicht den einen oder anderen Tipp im Rahmen eines nicht unerheblichen Netzwerks.

Die Links zum Video und mehr Informationen und Fragen von Anlegern an Vermittler:
<http://www.wohlstandsbildner.de/anlageberatung.html>