

Presseinformation

21. Januar 2015

5 Jahre Beratungsprotokoll - was Anleger beachten sollten

Kontakt

Julia Topar
Bundesverband
deutscher Banken
e.V.
Leiterin Finanz-
bildung und Veran-
staltungen, Director
Tel. +49 30 1663
1290
julia.topar@bdb.de

Schlagworte

Verbraucher
Risiko
Anlageberatung

Fluch oder Segen? Das Anlageberatungsprotokoll polarisiert. Seit fünf Jahren sind Bankberater gesetzlich verpflichtet, ihren Kunden die Dokumentation ihres Gesprächs auszuhändigen - ob sie wollen oder nicht.



Wichtig ist, dass Anleger das Beratungsprotokoll sorgfältig durchlesen und um Korrekturen oder Ergänzungen bitten, sollten diese in ihren Augen nötig sein. Wer etwas nicht versteht, sollte unbedingt nachfragen. Viel wichtiger in diesem

Presseinformation

Und Sie sollten sich die Beratung selbst. Und da ist nicht nur der Anlageberater gefragt, sondern auch der Kunde. Ein Anlageberatungsgespräch ist etwas sehr Persönliches und erfordert eine sorgfältige Vorbereitung. Zuerst muss sich der potenzielle Anleger über seine finanzielle Situation im Klaren sein, sich fragen: Über wieviel Geld verfüge ich, was sind meine Fixkosten, was brauche ich als Notgroschen, was ist mein Nettovermögen, das ich anlegen kann? Der nächste Schritt ist, sich zu überlegen, welches Anlageziel man verfolgen möchte. Möchte ich ein Vermögen aufbauen oder eines erhalten? Spare ich fürs Alter, will ich also langfristig anlegen oder lieber kurz- und mittelfristig und dadurch flexibel bleiben? Wie risikobereit bin ich? Bedenken Sie: Eine höhere Rendite bedeutet immer, dass man ein höheres Risiko eingehen muss.

All diese Fragen sollten sich Anleger überlegen, bevor sie in ein Beratungsgespräch gehen. Dabei kann es hilfreich sein, sich vorher mit Freunden oder Bekannten zu besprechen, die sich in Finanzfragen auskennen. Vor dem Bankberater sollten Kunden keine Scheu haben, offen zu sagen, wie gut oder wie schlecht sie sich mit Finanzprodukten auskennen. Das A und O ist: fragen, wenn man etwas nicht versteht UND ehrlich antworten, wenn es um Risikobereitschaft und Kenntnisse und Erfahrungen geht. Erst wenn der Bankberater ein umfassendes Bild des Kunden hat, kann er passende Produkte empfehlen.

Am Ende bekommen Sie das Protokoll über den Verlauf und die wesentlichen Inhalte des Gesprächs ausgehändigt.