

Beraten und verkauft! - Meine Story zu diesem Buch

Schon während meines Studiums habe ich mich für Aktien interessiert, zunächst allerdings nur in Form eines Buches mit dem Titel „Aktien für Einsteiger“, das als Mängel Exemplar auf dem Wühltisch vor der Mensa angeboten wurde. Gegen Ende meines Studiums warteten dann vor derselben Mensa die Berater eines freien Finanzdienstleisters, um sich auf ihre Weise um uns Studenten zu kümmern. Heute weiß ich, dass ihre Firma mit drei Buchstaben ein sogenannter „Strukturvertrieb“ für den Verkauf von Versicherungen und Finanzprodukten ist. Die Dreibuchstaber luden uns Absolventen zu einem kostenlosen Bewerbungstraining ein. Das Training war hervorragend und tatsächlich kostenlos. Zum Abschluss sollten wir nur die Adressen von anderen möglichen Interessenten angeben. Statt dessen schrieb ich auf das Blatt, dass ich solche Adressengeschäfte entschieden ablehne.

Daraufhin bekam ich einen Anruf – die Dreibuchstaber sind nämlich perfekt geschult in der „Behandlung“ von Bedenken wie meinen – und hatte das vollste Verständnis des freundlichen Herrn am Telefon. Selbstverständlich respektiere man meine Entscheidung, die Adressen meiner Bekannten nicht preiszugeben. Geschickt lenkte der Berater dann aber das Gespräch auf das Thema Vorsorge. Der Vorteil seiner Firma liege darin, erklärte er mir, dass alle Versicherungen und Anlagen aus einer Hand kämen.

Das überzeugte mich. Ich ließ ihn für meinen Mann und mich ein Konzept erstellen. Er war sehr freundlich und übte keinerlei Druck aus. Ich schloss dann lediglich eine Haftpflichtversicherung ab. Er wartete ab. Und kam immer wieder.

Später, als ich längst Geld verdiente und an einem Samstag mit meinem Mann und dem Dreibuchstabler zusammensaß, sprachen wir von unserem zukünftigen Eigenheim. Der Berater betonte immer wieder, dass wir eine Lebensversicherung abschließen sollten und dann nur die Zinsen des Kredits bezahlen müssten. Ich ahnte, dass in seiner Argumentation etwas nicht stimmte, aber ich konnte es nicht greifen, geschweige denn dagegen argumentieren. Ich hielt ihm nur entgegen, dass wir doch auch das Darlehen selbst zurückzahlen müssten. Aber er wehrte ab und betonte, dass wir alles eben steuerlich absetzen könnten. Seine Rechnung zeigte 400 Mark für die Lebensversicherung und 500 Mark Zinsen pro Monat – und binnen kürzester Zeit hätten wir unser Eigenheim. Wir wollten es uns durch den Kopf gehen lassen.

Was mir zunächst fehlte, war die Information, dass der Steuervorteil nur dann greift, wenn die Immobilie vermietet wird. Als ich das herausgefunden hatte, konfrontierte ich den Berater damit und beschwerte mich über die falsche Beratung. Er erklärte, er sei davon ausgegangen, dass wir vermieten wollten. Davon war aber überhaupt nicht die Rede gewesen. Es war in unserer Lebenssituation auch völlig unplausibel. Da wurde es mir zu viel! Der sogenannte Berater war bewusst von unsinnigen Annahmen ausgegangen. Jegliches Vertrauen war verschwunden. Ich kündigte alle Versicherungen, die ich bei den Dreibuchstablern abgeschlossen hatte.

Dieser Abschied war zugleich meine Geburtsstunde als Finanzratgeberin. Mein Mann und ich überlegten, was an dem Konzept der Beratung gut gewesen war und warum wir dorthin gegangen waren. Uns hatte überzeugt, dass eine Person uns alle Fragen beantworten und uns weiterhelfen konnte. Missfallen hatten uns die Provisionsstruktur und das reine Verkaufsinteresse des Mannes. Wir wussten damals noch nicht, wie hoch die Provisionen waren. Erst viel später wusste ich, dass der Berater an unserer Lebensversicherung vier Prozent Provision verdient hätte: 4.800 Mark bei einer monatlichen Rate von 400 Mark über 25 Jahre. Von diesem Tag an nahmen wir unsere Finanzen selbstbestimmt in die Hand und verfolgten unsere Geschäftsidee. Ganz ohne Vermittler und Verkäufer.

Was Sie in diesem Buch erwartet

Mit diesem Buch möchte ich auch Ihnen zeigen, wie Sie Ihre persönliche Finanzstrategie ohne Bankberater, Versicherungsvertreter und freie Finanzdienstleister umsetzen können. Entscheiden Sie künftig selbst, wie Sie die erstaunlichen Möglichkeiten des Internets und der Direktbanken nutzen. Das kann bedeuten, dass Sie Ihre Finanzen komplett unabhängig von Ihrem Bankberater und der Hausbank führen, es kann aber auch bedeuten, dass Sie für einige Dinge beim Hausbankberater bleiben. Allerdings mit einer aufgeklärten Haltung. Und mit einem deutlich höheren Wissensstand. Denn ohne Wissen können Sie keine tragfähigen Entscheidungen treffen. Und dazu gehört auch das Wissen über Banken und Versicherungen sowie Chancen, Risiken und Nutzen des Internets.

Leben ohne Bankberater – das bedeutet nicht den einen richtigen Weg. Den gibt es nämlich gar nicht. Ich zeige Ihnen Schritt für Schritt, was Ihnen die Direktbanken und Direktversicherer in der Welt der Geldprodukte und Versicherungen bieten. Finden Sie heraus, was das Internet für Sie alles ermöglichen kann. Aber entscheiden Sie am Ende selbst. Sie haben es dann in der Hand, genau die finanzielle Unabhängigkeit zu wählen, die für Sie die richtige ist.

*Viel Erfolg bei Ihrer Finanzplanung.
Ihre
Stefanie Kühn*