



# Verkauf und Beratung voneinander trennen!

Warum der 3. Schritt in der  
Finanzplan-Idee Ihnen helfen  
kann, wohlhabend zu werden

Finanzplan Edition  
by Stephan Kaiser

Diese Informationen wurden mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt und geprüft. Alle in diesem Booklet genannten, steuerlichen und rechtlichen Informationen sollten Sie im Detail mit einem Steuerberater oder einem Rechtsanwalt besprechen. Es handelt sich bei den Informationen dieses Booklets lediglich um die grundlegenden Informationen. Es ist weder eine Rechts- noch Steuerberatung!

Die Redaktion übernimmt keine Haftung für Fehler und falsche Angaben. Rückfragen und Anregungen richten Sie bitte per E-Mail an: [support@mein-finanzbrief.de](mailto:support@mein-finanzbrief.de)

Impressum:

Redaktion Stephan Kaiser (ViSdP)  
Mein-Finanzbrief (Software und Coaching)  
Anhauser Straße 78  
89547 Dettingen  
Telefon : +49 - (0)3212 - 1006107 VoiceBox  
Telefax : +49 - (0)3212 - 1006107 FaxServer  
HelpLine: 09001-503310 (1,83 Euro/Minute)

Dieses Booklet ist zwar urheberrechtlich geschützt, dennoch gilt:

Wenn Sie die Quelle folgendermaßen angeben:  
„Quelle: <http://www.mein-finanzbrief.de/premium>“ - ist das Vervielfältigen und Verwenden ausdrücklich gestattet. Cliparts und Bilder Copyright © 2003-2010 Stephan Kaiser und dessen Lizenzgeber. Alle Rechte vorbehalten. Der Finanzplan® und dessen Logo sind eingetragene Warenzeichen.

## Vorwort

Ich möchte Ihnen gerne einige Tipps und Anregungen geben, die Ihnen finanziell hilfreich sein sollen.

Es geht dabei um die ‚Trennung von Beratung und Verkauf‘. Ein heikles Thema, das sehr kontrovers diskutiert wird.



Bevor ich das tue, möchte ich mich aber kurz vorstellen. Mein Name ist Stephan Kaiser und ich leite mit meiner Frau Tina zusammen das Finanzplan Team.

Als FinanzPlan MasterCoach kann ich über dieses Thema sehr frei und offen sprechen, denn wir sind keiner Bank, Bausparkasse, Versicherung oder irgendeiner Vertriebsorganisation angeschlossen oder verpflichtet. Daher können wir unsere Entscheidungen frei und aus eigenen Stücken treffen.

Wir sprechen auch nur ganz selten Empfehlungen für ein bestimmtes Angebot aus. Meist beschränken wir uns bei Produkten auf deren allgemeine Beschreibung der Vor- und Nachteile.

Ihnen wünsche ich allzeit gute Finanzen,

A handwritten signature in black ink that reads 'Stephan Kaiser'.

E-Mail: [stephan.kaiser@mein-finanzbrief.de](mailto:stephan.kaiser@mein-finanzbrief.de)  
<http://www.mein-finanzbrief.de/index.htm>

## Vorbemerkung

Damit Sie das, was wir Ihnen in diesem Booklet schreiben besser einsortieren und einschätzen können, möchte ich Ihnen sagen, wie mein beruflicher Werdegang verlief.

Ich bin seit meinem 18. Lebensjahr selbstständig und habe 1982 bei einer großen, bundesweit tätigen Vermögensberatungsgesellschaft angefangen.

Dort erreichte ich bereits mit dem 26. Lebensjahr die Position des Direktionsleiters und habe diese Tätigkeit bis zu meinem 38. Lebensjahr ausgeübt. Aus verschiedenen, zum Teil persönlichen, aber auch aus fachlichen Gründen habe ich mich im Jahr 2002 dazu entschlossen, diese Position aufzugeben.

Die Trennung zwischen mir und der Firma, für die ich gearbeitet hatte, erfolgte erfreulich reibungslos, in gegenseitigem Respekt und wertschätzend.

Was viele unserer Freunde und Mitarbeiter zu jener Zeit nicht verstanden (immerhin war das Einkommen mehr als verlockend): Für mich kam damals ein Punkt, an dem ich mich entscheiden musste.

Entweder bleibe ich in einem System, von dem ich (mittlerweile) nicht mehr überzeugt war, nehme das hohe Einkommen und ‚verhalte mich ruhig‘, oder ich ‚steige aus‘ und fange noch einmal ganz von vorne an...

Meine Frau und ich entschieden uns für einen Neuanfang und gründeten das FinanzplanTeam. Wir fanden, dass es für einen Ruhestand mit 38 Jahren noch zu früh war und glaubten fest daran, dass, wenn man ‚seinem Stern‘ – also seinen Idealen – folgt, sich auch der Erfolg einstellen wird.

Also ließen wir ein Monatseinkommen von ca. 25.000 Euro hinter uns und begannen frisch und fröhlich nochmal bei Null.

Sie meinen, das sei verrückt gewesen? Dann haben Sie Recht – und ich gebe offen und ehrlich zu, dass ich mir den Neuanfang einfacher vorgestellt hatte...

Zum einen ist man mit fast 40 Jahren eben keine 20 mehr und dann hatten wir es plötzlich nicht mehr mit persönlichen Beratungen zu tun, sondern waren im großen, weiten Internet tätig, das vollkommen anderen Erfolgsgesetzen folgt, als die persönliche Beratung vor Ort.

Wir hatten uns aber sehr bewusst für die Verbreitung unserer Idee via Internet entschieden, weil wir wollten, dass möglichst viele Menschen zu den Informationen, Tipps und Ideen Zugang haben sollten.

Das Internet bietet jedem, ob arm oder reich, gebildet oder (im Finanzbereich noch) ungebildet, freien Zugang zu fast allen gewünschten Informationen. Das hat uns begeistert und fasziniert uns noch heute.

Nun gut, jetzt ist die FinanzPlan-Idee fest etabliert. Monatlich besuchen (Stand 02/2008) mehr als 45.000 Menschen unsere Internetseite und wir sind vielen tausend Kunden dankbar, dass sie uns Ihr Vertrauen geschenkt haben.

Wenn Sie Lust haben, sich nun dieses Booklet durchzulesen, laden wir Sie dazu herzlich ein.

## **Trennen Sie Beratung vom Verkauf**

In unserer modernen Dienstleistungsgesellschaft finden Sie für nahezu jedes Problem einen passenden Berater, der

Ihnen ganz konkret eine Problemlösung bietet.

Das ist auch gut so, denn niemand ist allwissend. Dafür gibt es Experten, die sich auf ein bestimmtes Gebiet (z.B. Steuern, Recht usw.) spezialisiert haben.

Sie verkaufen Ihr Wissen und Ihre Erfahrungen an Verbraucher, die auf diesem speziellen Gebiet einen Rat brauchen.

Manchmal allerdings entpuppt sich der "objektive Berater" als Vermittler bzw. Verkäufer. Er verkauft dann nicht mehr sein Wissen als neutrale Empfehlung, sondern ein konkretes Produkt.

Die Frage, die sich stellt lautet dann: Kann man in solch einem Fall noch von einem **Berater** sprechen?

## **Was versteht man allgemein unter dem Begriff Beratung?**

Eine Beratung liegt vor, wenn ein Experte (egal aus welchem Bereich) einem Kunden (meist ein Laie) in einem ausführlichen Gespräch (persönlich, telefonisch oder auch schriftlich) Ratschläge erteilt, die zur Lösung seines Problems beitragen.

Dabei sollte der Experte ausschließlich im Interesse seines Kunden handeln.

Vor der eigentlichen Beratungsleistung wird der Experte den Beratungsumfang einschätzen und mit dem Kunden ein Honorar für die Beratungsleistung vereinbaren.

## **Beispiele für Beratungsleistungen**

1. Benötigen Sie Hilfe in einer rechtlichen Angelegenheit, können Sie sich an einen Rechtsanwalt wenden, der Sie in Ihrem Interesse berät und Sie gegebenenfalls auch in einem Rechtsstreit vor Gericht vertritt.

2. Ein Steuerberater hilft Ihnen bei der Steuererklärung und sorgt mit seinem Wissen und seiner Erfahrung dafür, dass Sie so wenig wie möglich Steuern zahlen müssen und eventuell zuviel gezahlte Steuern wieder zurückbekommen.

3. Ein Unternehmensberater ist speziell für kleine und mittelständische Unternehmen tätig. Sein Ziel ist es, systematisch und kontinuierlich die Leistungsfähigkeit des Unternehmens zu verbessern und damit dessen Erfolg zu steigern.

Das sind nur einige Beispiele für spezielle Beratungen. Sie kennen sicher noch viel mehr.

## **Woran erkennt man nun einen guten Berater?**

- er ist ein Experte auf seinem Gebiet,
- er gibt lediglich sein Wissen und seine Erfahrungen in Form von Tipps und Ratschlägen an seinen Kunden weiter,
- er selbst verkauft keine Produkte,
- dadurch ergibt sich kein Interessenkonflikt zwischen Berater, Kunde und Produktgeber,
- er ist ausschließlich seinem Kunden verpflichtet,
- dafür erhält er von seinem Kunden ein vorher vereinbartes Honorar (Kostennote o.ä.).

Für die meisten Verbraucher ist es selbstverständlich, dass es diese Hilfe nicht kostenlos gibt. Denn das Wissen, das Sie nicht selbst besitzen, müssen Sie "einkaufen".

Entweder über ein Fachbuch, eine Fachzeitschrift oder eben über einen Berater. Wobei der Berater in vielen Fällen die bessere Variante ist, da er Ihnen konkret und vor allem schnell helfen kann. Das Selbststudium von Fachbüchern dauert in der Regel wesentlich länger und bringt unter Umständen keine konkrete Hilfe, sondern nur viel zu allgemeine Ratschläge.

## **Wie sieht es da im Bereich Finanzen aus?**

Auch hier gibt es viele, die sich „Berater“ nennen. Dabei werden ganz unterschiedliche Bezeichnungen, wie z.B. Finanzberater, Wirtschaftsberater, Vermögensberater, Bankberater, Versicherungs-vertreter, Wertpapierberater, Finanzmakler oder auch Finanzplaner verwendet.

Fakt ist: Tausende dieser Berater sind tagtäglich unterwegs, um uns Verbraucher zu „beraten“. Lassen Sie uns stellvertretend für viele andere Themen hier das Beispiel der Altersversorgung nehmen. Daran kann man gut erkennen, was wir mit der Trennung von Verkauf und Beratung meinen:

Fast jeder Verbraucher weiß inzwischen, dass der Trend in der gesetzlichen Rentenversicherung eindeutig in Richtung Grundrente geht, die nicht einmal für das Nötigste reichen wird.

Wer seinen bisher erarbeiteten Lebensstandard auch im Alter aufrecht erhalten will, kommt um eine private Vorsorge nicht herum (Für sehr viele Menschen in unserem Land ist Altersarmut vorprogrammiert, wenn sie nicht heute schon die richtigen Weichen stellen).

Die Mehrheit der Deutschen hat das Problem längst erkannt und ist auch gewillt, etwas dagegen zu tun. Doch angesichts der unzähligen Produkte und Tarife, die in den

letzten Jahren auf den Markt gekommen sind, ist das für den „Laien“ nahezu unmöglich.

Man benötigt also kompetente Hilfe und Beratung.

Dafür stehen einem eine fast ebenso große Vielfalt an „Beratern“ zur Verfügung. Mehr als 400.000 Personen sind derzeit im Finanzdienstleistungsbereich tätig, als Versicherungsvertreter, als Berater bei Banken und Sparkassen, bei Bausparkassen sowie bei den dutzenden von kleinen und großen Finanz- und Strukturvertrieben.

Sie als Verbraucher haben nun die Qual der Wahl, wer der geeignete Ansprechpartner für Sie ist.

Dabei versprechen die vielen, aufwändig produzierten Werbespots der Banken, Versicherungen und Finanzvertriebe eine objektive (unabhängige) Beratung, die Sie als Kunde nicht einmal bezahlen müssen...

## **Doch ist Finanzberatung wirklich kostenlos?**

Ein eindeutiges "NEIN"!

Jede Beratung kostet Geld, auch und vor allem die Beratung in finanziellen Angelegenheiten. Niemand kann es sich leisten, sein Wissen und seine wertvolle Zeit zu verschenken.

Haben Sie sich einmal gefragt, wie das geht?

Ihr **Finanzberater** oder **Versicherungsvertreter** kommt abends zu Ihnen nach Hause und berät Sie 2-3 Stunden lang in Sachen Altersvorsorge.

Damit hat er Kosten für die Anfahrt und den Zeitaufwand für die Beratung. Wer bezahlt ihm das?

Oder auch Ihr **Bankberater**, der Ihnen (hoffentlich) die verschiedenen Geldanlagemöglichkeiten zeigt. Sein Gehalt erhält er von der Bank. Doch auch dieses muss er sich verdienen, indem er Ihnen (vorrangig) die Produkte seines Arbeitgebers (der Bank) empfiehlt.

Erst wenn Sie seinen Empfehlungen folgen und hauseigene Produkte abschließen, hat er sich sein Geld verdient und nur damit sichert er sich für die Zukunft seinen eigenen Arbeitsplatz.

Er wird Ihnen deshalb kaum Produkte anderer Banken oder Versicherungen empfehlen, selbst wenn er wüsste, dass diese für Sie günstiger wären.

Auch die **Berater der Bausparkassen** beraten Sie (scheinbar) kostenlos. Aber auch hier stimmt das nur auf den ersten Blick, denn hier zählt ebenso nur der Umsatz eigener Produkte.

Schließen Sie einen Bausparvertrag ab, kostet Sie das 1 - 1,6% der Bausparsumme. Die Höhe der Bausparsumme können Sie selbst festlegen. Doch in der Regel legt Ihnen der Berater ein Angebot vor. Je höher die Bausparsumme, umso höher seine Provision.

## **Berater oder Verkäufer ?**

Klassische Berater, wie in den Beispielen eben genannt, sind in erster Linie Vermittler bzw. Verkäufer von Versicherungen und sonstigen Finanzprodukten.

Dabei stehen viele Vermittler in einer vertraglichen Abhängigkeit zu ihrem Arbeitgeber (Versicherungsgesellschaft, Bank, Bausparkasse oder Vertriebsfirma).

Selbst wenn sie wollten (und viele der Berater, die ich kenne, möchten das wirklich), könnten sie ihre Kunden gar nicht vollkommen objektiv und damit verbraucherorientiert beraten.

Der Grund: Sie haben nur eine begrenzte Auswahl an Produkten, die von einem Dritten (dem Versicherer oder der Bank) zur Verfügung gestellt werden.

### **Dennoch: Es gibt sehr wohl ehrliche und aufrichtige Berater**

Ich persönlich kenne viele Vertriebsmitarbeiter, die wirklich bestrebt sind, das Beste für Ihre Kunden zu geben. Für diese Menschen möchte ich gerne ‚eine Lanze brechen‘, denn sie haben es oft unsagbar schwer.

Zum Einen verlangt ihre Firma immer neue Rekordzahlen im Vertrieb. Der psychologische Druck, der auf den Mitarbeitern lastet, ist teilweise sehr groß.

Zum Anderen sehen sie aber ihren Kunden, der das, was gerade verkauft werden soll, oftmals vielleicht gar nicht benötigt. Viele Kunden würden auch ‚nur‘ eine Beratung benötigen, bei der man von bestehenden Verträgen abrät. Aber vom abraten kann man nun mal nicht leben, daran ist nichts verdient...

Damit sind wir zu dem Punkt mit dem eigenen Verdienst. Ein „Berater“ kann es sich heute nicht immer leisten, seine Kunden nur zu beraten. **Es muss auch etwas abgeschlossen werden, sonst fließt keine Provision.**

Das ist vergleichbar mit der Autobranche. Der Verkäufer eines BMW-Vertrags-Autohauses wird seinen Kunden kaum einen neuen Mercedes oder Audi empfehlen, sondern immer

das Produkt seines Arbeitgebers, in dem Fall einen BMW Neuwagen.

Der Kunde weiß das natürlich und hat die Möglichkeit, sich bei verschiedenen Autohäusern Angebote für die verschiedenen Modelle einzuholen und kann dann objektiv(er) vergleichen, welches Angebot für ihn günstiger ist.

Beim Autokauf ist das ganz normal.

## **Einkommen nur bei Abschluss von Verträgen**

Jeder Berufstätige braucht Einnahmen, um seinen Lebensunterhalt zu finanzieren.

Der normale Arbeiter bekommt Lohn, der Angestellte bekommt Gehalt, Rechtsanwälte, Steuerberater usw. erhalten ein Honorar für ihre Leistung.

Vermittler von Versicherungen und Finanzdienstleistungen erhalten eine Vermittlungsprovision von einem Dritten, dessen Produkte Sie verkaufen.

Jedoch nur in dem Fall, wenn sie tatsächlich einen Vertrag vermitteln, sprich der Kunde etwas kauft. Und genau da liegt das Problem. Die scheinbar kostenlose Beratung des Finanzberaters dient eigentlich nur einem Zweck, beim Kunden einen Bedarf festzustellen.

Diese Beratung an sich bekommt er nämlich nicht bezahlt.  
**Er muss ein Produkt verkaufen, um sein Einkommen zu sichern.**

Bedenken Sie daher: Selbst wenn er bei einem Kunden gar keinen Bedarf feststellen würde, so ist er doch gezwungen,

diesem Kunden ein Produkt zu verkaufen, wenn er etwas verdienen möchte.

Doch das ist nur eine Seite der Medaille. Der Vermittler hat beispielsweise 5 Produkte zur Auswahl, die er für seinen „Arbeitgeber“ verkaufen soll. Für jedes Produkt zahlt ihm der Versicherer unterschiedlich hohe Provisionen.

Was glauben Sie? Welches Produkt empfiehlt er seinem Kunden? Bedenken Sie hierbei, er hat ein eigenes finanzielles Interesse bei diesem Verkauf, denn er muss seine Zeit, die er in die „Beratung“ investiert hat, ja irgendwie bezahlt bekommen.

### **Ein Beispiel:**

Ein Finanzberater stellt in der „Beratung“ fest, dass Ihre Familie keinen Todesfallschutz hat. Er hat nun zwei Möglichkeiten, diese Lücke für Sie zu schließen.

- (1) Er empfiehlt Ihnen eine preisgünstige Risiko-lebensversicherung eines Direktanbieters mit einer ausreichend hohen Versicherungssumme im Todesfall. Je nach Anbieter, Laufzeit und Höhe der Versicherungssumme zahlen Sie dafür nur einen minimalen Beitrag. Der Berater bekommt für diesen Abschluss allerdings auch nur eine äußerst geringe Provision.
- (2) Er empfiehlt Ihnen eine kostenintensive Kapital-lebensversicherung bei seinem Versicherer. Die Todesfallsumme ist in der Regel geringer als bei der Risikolebensversicherung. Ihr Beitrag jedoch ist wesentlich höher, denn Sie sparen ja zusätzlich noch Geld an. Dafür erhält Ihr Berater auch eine wesentlich höhere Provision.

Mal ganz davon abgesehen, dass man generell Versicherungen und Geldanlage trennen sollte, steht der Finanzberater hier vor einem echten Interessenkonflikt:

- Will er für seinen Kunden das Beste und wirklich objektiv beraten, müsste er ihm die Variante 1 empfehlen.
- Will er weiterhin existieren, muss er ausreichend verdienen und somit die Variante 2 empfehlen.

Mal Hand aufs Herz und ganz ehrlich: Wie würden Sie an seiner Stelle entscheiden?

Die scheinbar kostenlose Beratung eines Finanz-beraters kann für Sie demnach richtig teuer werden, denn die Provisionen für den Vermittler sind bei allen Verträgen schon mit einkalkuliert. In der Regel durch erhöhte Beiträge.

Leider wissen nur ganz wenige Verbraucher, wie hoch solche Provisionen sind. Denn bislang wurden sie in den Bedingungen nicht ausgewiesen.

Mit Inkrafttreten der EU-Finanzmarktrichtlinie MiFid am 01. November 2007 müssen alle Gesellschaften vor der Vermittlung eines Produktes sämtliche Kostenbestandteile deutlich offenlegen. Ein wichtiger Schritt zu mehr Transparenz.

Eine Verbraucherschutzorganisation hat vor einigen Jahren mal ermittelt, dass die Abschlusskosten je nach Gesellschaft zwischen 0,3 und 4,68 % und die laufenden Verwaltungskosten zwischen 1,6 und 11,75% der Beitragssumme betragen. Und die zahlen Sie mit Ihren ersten Beiträgen.

**Eine optimale Beratung gibt es nicht kostenlos**

Eine unabhängige und damit optimale Beratung, die **ausschließlich** auf Ihre Interessen ausgerichtet ist, erhalten Sie nur, wenn Sie diese Beratungsleistung „an sich“ bezahlen.

Das ist dann ähnlich wie beim Rechtsanwalt, den Sie für eine Rechtsauskunft oder für den Rechtsbeistand in einem Rechtsstreit direkt bezahlen müssen.

Oder auch Ihr Steuerberater. Glauben Sie, er würde Ihnen auch dann Möglichkeiten zeigen, Ihre Steuerlast zu senken, wenn er vom Finanzamt bezahlt werden würde?

Das, was für die Bereiche Recht und Steuern völlig normal ist, nämlich die Beratung als Dienstleistung zu bezahlen, sollten Sie in Zukunft auch im Bereich Finanzen akzeptieren – Ihrem Geld zu Liebe.

## **Geben Sie Ihre finanzielle Zukunft nicht aus der Hand**

Es gibt im Leben 2 Bereiche, für die jeder selbst Verantwortung übernehmen muss, in denen blindes Vertrauen unangebracht ist und durch eigenes Wissen und Kontrolle ersetzt werden sollte.

Das sind die Bereiche Gesundheit und Finanzen. Sie sollten Ihrem Arzt nicht blind vertrauen, wenn er Ihnen ohne gründliche Untersuchung Medikamente verschreibt oder Ihnen zu einer Operation anrät.

Mit Sicherheit würden Sie sich eine zweite und vielleicht dritte Meinung von einem anderen Arzt, wahrscheinlich einem Spezialisten, einholen, um letztendlich aufgrund ausreichender Informationen selbst die Entscheidung treffen zu können.

Das ist ganz selbstverständlich, wenn es um unsere Gesundheit geht.

Am sinnvollsten vertrauen Sie daher auch keinem Finanzberater blind. Lassen Sie sich keine Produkte (mehr) verkaufen, die in erster Linie sein Einkommen sichern, anstatt Ihren Bedarf zu decken.

Warum vergleichen und prüfen wir nicht, bevor wir einen langfristigen Vertrag unterschreiben?

Ganz einfach, weil den meisten Verbrauchern ein grundlegendes Finanzwissen fehlt.

Doch das ist die Voraussetzung, um heute die richtigen Weichen für die Zukunft stellen zu können. Dabei muss man nicht alles über Finanzen wissen, sollte aber unterscheiden können, was wichtig und unwichtig ist. Dafür brauchen wir den richtigen Ansprechpartner.

## **Beratung gegen Honorar – nicht nur für vermögende Kunden**

Bislang gilt die Beratung gegen Honorar als eine Dienstleistung, die sich in der Regel nur Reiche leisten können und auch tun. Denn wer schon viel Vermögen aufgebaut hat, möchte gut beraten und nicht verkauft werden.

Derjenige weiß auch, dass eine Dienstleistung dieser Art niemals kostenlos ist. Wenn Sie als Kunde sicher sein wollen, objektiv und Ihrem Bedarf entsprechend beraten zu werden, dann sollten Sie also in Zukunft die Beratung und den Verkauf strikt trennen.

Nur ein Experte, der ausschließlich von Ihnen bezahlt wird, wird Ihnen helfen, Ihr Vermögen zu schützen, zu

vermehrten und zukünftig die richtigen Entscheidungen zu treffen, denn er arbeitet nur in Ihrem Interesse.

Wichtig ist: Die daraus entstehenden finanziellen Vorteile für Sie sind langfristig um ein Vielfaches höher, als das gezahlte Honorar.

## **Fazit**

Für viele Verbraucher ist eine Beratung gegen Honorar sicher gewöhnungsbedürftig. Nur die wenigsten wissen, dass die Provisionen für bestimmte Finanzprodukte in vielen Fällen sogar höher sind, als ein Honorar nach tatsächlichem Aufwand.

### **Fakt ist aber: Zahlen müssen Sie in jedem Fall!**

Der Preis für eine scheinbar „kostenlose Beratung“ ist die Abschlussprovision für ein konkretes Produkt, die mit Ihren ersten Beiträgen verrechnet wird. Die zahlen Sie sozusagen indirekt.

Sie allein tragen hierbei das Risiko, dass Ihr „Berater“ Ihnen eher Finanzprodukte mit der höchsten Provision empfiehlt, als solche, die wirklich bedarfsgerecht wären.

Der Preis für eine objektive Beratung ist das Honorar. Bemessen nach dem tatsächlichen Zeitaufwand steht dieses vor der Beratung fest und ist nicht abhängig vom Verkauf eines konkreten Produktes. Das Honorar zahlen Sie dem Berater direkt. Dafür zeigt er Ihnen einen Weg, wie Sie ihre finanziellen Ziele schneller und ohne Umwege erreichen. Er gibt Ihnen sozusagen Hilfe zur Selbsthilfe, ohne ein konkretes Produkt zu empfehlen.

Die richtigen Entscheidungen für Ihre finanzielle Zukunft können ohnehin nur Sie selbst treffen. Dazu benötigen Sie

ein ausreichendes und vor allem objektives Finanzwissen und einen unabhängigen Experten, der Ihnen sein Wissen und seine Erfahrungen auf diesem Gebiet in leicht verständlicher Art und Weise zur Verfügung stellt.

Die Kosten für einen solchen Experten sind minimal im Vergleich zu dem finanziellen Schaden, der langfristig entstehen kann, wenn Ihnen heute ein unpassendes Produkt „verkauft“ wird.

**Je mehr Sie wissen, umso weniger müssen Sie anderen glauben. Das stärkt Ihr Selbstbewusstsein, macht Sie freier und unabhängiger.**

Also besser gleich einen Experten bezahlen, der generell auf Provisionen verzichtet und so gar nicht erst in Versuchung kommt, Ihnen als Kunde das Produkt mit der höchsten Provision zu verkaufen. Das bewahrt Sie vor „teuren“ Fehlentscheidungen.

## Sollen sich jetzt alle Kunden einen freien Berater suchen?

Offen gesagt, finden wir das nicht. Es gibt sogar einige Fälle, bei denen wir auch von unserem eigenen Coaching abraten, weil es einfach nicht zu dem jeweiligen Kunden passt.

In welchen Fällen ist zum Beispiel das Finanzplan Coaching nicht geeignet?

- Zunächst einmal immer dann, wenn Sie bereits einen Berater haben, dem Sie vollkommen vertrauen können und der Sie noch nie enttäuscht hat. Wenn Sie das Gefühl haben, dass Ihr Berater wirklich für Sie da ist, gibt es keinen Grund zum Wechseln.
- Dann ist das Finanzplan Coaching für alle uninteressant, die vorgefertigte Lösungen haben möchten. Da unser Ziel darin besteht, dass Sie selbst mit der Zeit mehr Wissen über Ihre Geld- und Finanzangelegenheiten erlangen, ist es also nichts für Menschen, die sich gar nicht mit diesem Bereich beschäftigen möchten.
- Dann gibt es auch Situationen, in denen zum Beispiel der Vater seinen Sohn berät. Auch hier wollen wir uns nicht einmischen. Es liegt uns nichts daran, durch eine Verbesserung der wirtschaftlichen Seite, die menschliche Seite zu belasten.

Insgesamt gilt für das Finanzplan Coaching: Wir möchten uns nicht aufdrängen. Da es nur eine sehr eng begrenzte Anzahl von ‚Premiumkunden‘ bei uns geben kann (schließlich wollen wir ja auch für unsere Kunden Zeit haben), sind wir hier in der glücklichen Lage, nichts zwanghaft an den Mann oder die Frau bringen zu müssen...

## Abschliessend finden Sie unseren Beitrag zur firmen- und brachenneutralen Beratung:

Wie schnell jemand seine finanziellen Ziele erreicht, hängt nicht alleine von den eigenen Fähigkeiten ab, sondern vor allem davon, wie gut die Ansprechpartner und Ratgeber sind, die einem zur Verfügung stehen.

Mit einem unabhängigen FinanzplanCoach an Ihrer Seite haben Sie es leichter. Sie vermeiden unnötige Irrwege und können Ihre Kraft wesentlich schneller in die wirklich sinnvollen Schritte zur Zielerreichung investieren. Die Folge davon? Natürlich entfalten Sie Ihr eigenes Potenzial schneller.

- **FinanzplanCoaching ist ehrlich**, denn wir werden ausschließlich von Ihnen bezahlt. Das bedeutet, wir sind auch nur Ihnen alleine verpflichtet.
- **FinanzplanCoaching ist neutral**, denn wir arbeiten vollkommen selbstständig und sind keiner Bank, Bausparkasse, Versicherung, Investment-gesellschaft oder Vertriebsorganisation angeschlossen.
- **FinanzplanCoaching ist objektiv**, denn wir vermitteln keinerlei Finanzprodukte. Wir beschränken uns auf die allgemeine Beschreibung der Vor- und Nachteile von Produkten und müssen keine Empfehlung für ein bestimmtes Produkt aussprechen.
- **FinanzplanCoaching ist einfach zu verstehen**, denn bei uns gibt es kein Fachchinesisch oder Begriffe, die sowieso keiner versteht. Wir wollen Ihnen nicht mit Fachbegriffen imponieren, sondern wir erläutern es Ihnen so, dass Sie es verstehen.
- **Durch das FinanzplanCoaching** werden Sie selbst in die Lage versetzt, die für Sie richtigen, finanziellen

Entscheidungen treffen zu können. Der Coach gibt keine Lösungen vor, sondern nimmt eher die Funktion des 'Augenöffners' oder 'Anstossgebers' ein.

Das ist ein großer Vorteil für alle Menschen, die nicht einfach blind irgendeinem Rat folgen möchten, sondern die gerne eigenverantwortliche Entscheidungen treffen und sich selbst gerne darüber bewusst sein möchten, warum welche Entscheidungen im Finanzbereich gewinnbringend oder unvorteilhaft sind.

**Auf den Punkt gebracht: Ein Coaching macht Sie freier und unabhängiger von den Meinungen anderer, weil sich Ihr eigenes Wissen und Können enorm vergrößert.**

Durch die Möglichkeit, die Ihnen als Premium Kunde des FinanzplanTeams zur Verfügung stehen, holen Sie sich einen sehr erfahrenen Ratgeber und Coach in Ihr Boot.

Stephan Kaiser ist FinanzPlan MasterCoach. Er verfügt über eine mehr als 25-jährige Erfahrung im Finanzbereich und ist gefragter Experte, wenn es darum geht, einfach gut mit seinem Geld auszukommen und seine finanziellen Ziele zu erreichen. Stephan Kaiser liebt und lebt seinen Beruf und ist Erfinder der Finanzplan-Idee.

Wenn Sie möchten, sind Sie nun herzlich eingeladen, sich die Leistungen, die Ihnen als Premium Kunde zur Verfügung stehen, genau anzusehen. Wir werden jedenfalls alles tun, damit Sie in Zukunft sagen können:

**Es hat sich gelohnt – und – ich habe meine Ziele besser, schneller und leichter erreicht, als jemals zuvor... Wir freuen uns auf Sie!**

Ihnen wünsche ich allzeit gute Finanzen und testen Sie auch einmal den Finanzplan in Excel, wenn er Ihnen ähnlich gute Dienste leistet wie uns selbst, werden Sie begeistert sein, wie schnell und unkompliziert man seine Finanzen in den Griff bekommen kann...

Handwritten signature of Stephan Kaiser in black ink.

(FinanzPlan MasterCoach)

E-Mail: [stephan.kaiser@mein-finanzbrief.de](mailto:stephan.kaiser@mein-finanzbrief.de)  
<http://www.mein-finanzbrief.de/index.htm>

Den Download des Finanzplan in Excel finden hier:

<http://www.mein-finanzbrief.de/tunnel/download.htm>

Die Webseite des FinanzPlan GeldSparKurs :

<http://www.mein-finanzbrief.de/geldsparkurs>

Zum Premiumkundenbereich gelangen Sie hier:

<http://www.mein-finanzbrief.de/premium>

## Mit der Finanzplan-Idee gelangen Sie mit nur 3 Schritten zu dauerhaftem Wohlstand und finanzieller Sicherheit im Leben.

Die Finanzplan-Idee ist einfach, überschaubar und auch für nicht Experten schnell erlern- und anwendbar.

### Der 1. Schritt:

#### Seinen eigenen Finanzplan anlegen.

Das kann man entweder alleine (mit den [Sonder-SparSets](#)) oder mit uns zusammen in einem Finanzplan [Online Workshop](#) machen.

### Der 2. Schritt:

#### Den GeldSparKurs durchführen.

Alle Ausgaben durchgehen, seine Finanzverträge optimieren, Geldfresser entlarven um so seine monatlichen Kosten zu reduzieren.

Den GeldSparKurs gibt es als [Selbstlernkurs](#) zum alleine durchführen oder in einer von uns betreuten Version in Form des [Online Workshops](#).

### Der 3. Schritt:

#### Das persönliche Finanzplan Coaching.

Hier haben Sie einen FinanzPlan Coach an Ihrer Seite.

Was sich jeder einmal erstellen lassen sollte, ist eine [Erst-Auskunft](#).

Dann gibt es noch den Weg der '[Finanzplan Durchsicht](#)'

Sowie die Möglichkeit, [Premiumkunde](#) von Stephan Kaiser persönlich zu sein.

Hier nochmal alle Links für Sie im Überblick:

**Die SonderSparSets:**

<http://www.mein-finanzbrief.de/produkte/geschenkset.htm>

**Online Workshops:**

-> Der Finanzplan Online Workshop

-> Der betreute FinanzPlan GeldSparKurs

<http://www.workshopweb.de/>

**Der GeldSparKurs als Selbstlernkurs:**

<http://www.mein-finanzbrief.de/geldsparkurs>

**Die Erst-Auskunft:**

<http://www.mein-finanzbrief.de/produkte/erst-auskunft.htm>

**Die Finanzplan Durchsicht:**

<http://www.mein-finanzbrief.de/produkte/durchsicht.htm>

**Die Vorteile der Premiumkunden:**

<http://www.mein-finanzbrief.de/premium>

**Platz für Ihre Notizen, Ideen und Fragen:**

**Platz für Ihre Notizen, Ideen und Fragen:**

Gerade in der heutigen Zeit ist es entscheidend, dass man sich mit seinem Geld beschäftigt, denn: Wer sich um sein Geld kümmert, hat auch welches!

Unseren Newsletter Abonnenten stellen wir **kostenfreie Booklets** - als PDF-Dateien - zur Verfügung, die wertvolle Tipps und Ideen enthalten:



### **Die FinanzPlan-Idee: In 3 Schritten zu Wohlstand und Sicherheit**

Wie funktioniert die Finanzplan Idee? Dieses Booklet führt Sie Schritt-für-Schritt durch die Finanzplan Idee und zeigt, warum sie solch schnelle und überraschend positive Auswirkungen hat.

Die kostenfreie 29-seitige Broschüre des FinanzplanTeams: "In drei Schritten zu Wohlstand und Sicherheit" im PDF-Format.

<http://www.mein-finanzbrief.de/download.php?id=840>



### **Was wohlhabende Menschen einfach richtig machen: Der FinanzPlan GeldSparKurs**

Wenden Sie die Erfolgsregeln der Wohlhabenden auch für sich an.

Nutzen Sie den Finanzplan Newsletter für sich und sichern Sie sich jetzt die kostenfreie 39-seitige Broschüre des FinanzplanTeams: "Was wohlhabende Menschen richtig machen" im

PDF-Format.

<http://www.mein-finanzbrief.de/download.php?id=851>



## **Verkauf und Beratung sind voneinander zu trennen!**

Wie schnell jemand seine finanziellen Ziele erreicht, hängt nicht alleine von den eigenen Fähigkeiten ab, sondern vor allem davon, wie gut die Ansprechpartner und Ratgeber sind, die einem zur Verfügung stehen.

Die 26-seitige Broschüre: "Verkauf und Beratung voneinander trennen".

<http://www.mein-finanzbrief.de/download.php?id=852>



## **Tipps und Ideen für alle Selbstständigen**

Das FinanzplanTeam zeigt Ihnen als Chef anhand von Beispielen in dieser Broschüre einen einfachen und gangbaren Weg auf, wie man auf Dauer erfolgreich mit seinen Finanzen wirtschaftet.

Die kostenfreie 17-seitige Broschüre des FinanzplanTeams: "So geht es Ihnen als Chef finanziell auf Dauer gut" im PDF-Format.

<http://www.mein-finanzbrief.de/download.php?id=816>



## **Tipps und Ideen in Zeiten knapper Kassen**

Das FinanzplanTeam zeigt anhand von Beispielen in dieser Broschüre einen einfachen und gangbaren Weg auf, wie man als Leistungsträger auf Dauer gut mit seinem Geld auskommt.

Die kostenfreie 26-seitige Broschüre des FinanzplanTeams: "Tipps und Ideen für den Umgang mit Geld" im PDF-Format.

<http://www.mein-finanzbrief.de/download.php?id=814>



### **So kommen Sie als Familie gut mit Ihrem Geld aus**

Das FinanzplanTeam zeigt anhand von Beispielen in dieser Broschüre einen einfachen und gangbaren Weg auf, wie man als Familie auf Dauer gut mit seinem Geld auskommt.

Die kostenfreie 21-seitige Broschüre des FinanzplanTeams: "So kommen Sie auch als Familie gut mit Ihrem Geld aus" im PDF-Format.

<http://www.mein-finanzbrief.de/download.php?id=815>



### **17 Möglichkeiten um Ihre Finanzen zu vereinfachen**

Hier erwarten Sie 17 Tipps und Ideen, die Ihnen dabei helfen, Ihre Finanzen zu vereinfachen.

Die kostenfreie 17-seitige Broschüre des FinanzplanTeams: "17 Möglichkeiten um Ihre Finanzen zu vereinfachen" im PDF-Format.

<http://www.mein-finanzbrief.de/download.php?id=841>



### **FinanzPlanung für Jugendliche**

In diesem Booklet erfahren Jugendliche, wie sie mit wenig Aufwand von Anfang an gut mit Ihrem Geld auskommen.

Nutzen Sie den Finanzplan Newsletter für sich und sichern Sie sich jetzt die kostenfreie 26-seitige Broschüre des FinanzplanTeams: "Von Anfang an einfach gut mit seinem Geld auskommen..." im PDF-Format.

<http://www.mein-finanzbrief.de/download.php?id=1477>



## **Das Jahr 2009 ist das Jahr der Abgeltungssteuer:**

Was Sparer und Anleger über die Abgeltungssteuer unbedingt wissen sollten, finden Sie in diesem kostenfreien Booklet in Form einer PDF-Datei (51 Seiten DIN A5).

Wir möchten Ihnen gerne einige Tipps und Anregungen geben, die Ihnen finanziell hilfreich sein sollen. Es geht dabei um das Thema „Abgeltungssteuer“. Wir haben versucht, einen leicht verständlichen Ratgeber zu schreiben, der auch für nicht Experten gut lesbar ist.

<http://www.mein-finanzbrief.de/download.php?id=1478>



## **Was tun, wenn es mal finanziell eng wird?**

Gerade sind die Abbuchungen für Miete, Strom, Kreditraten und Versicherungsbeiträge vom Konto runter, da kommt per Post die Nebenkostenabrechnung für die Wohnung. Aufgrund der gestiegenen Kosten ist eine saftige Nachzahlung fällig.

Was nun? In diesem Booklet erhalten Sie dafür hilfreiche Tipps und Ideen von uns.

<http://www.mein-finanzbrief.de/download.php?id=1507>



## Noch ein letzter Tipp:

### Die Gratissoftware – das StartCenter für Finanzfragen (StaFi)

#### **Hallo, ich bin Tante Erna, das neue virtuelle Mitglied des FinanzplanTeams.**

Im neuen 'StartCenter für Finanzfragen' bin ich als ‚Der Tante Erna-Rechner‘ das Herzstück.

Ich bin dazu da, um Ihnen bei allen Finanzberechnungen weiter zu helfen. Meine Programmierer haben mir schon über 30 verschiedene Berechnungen zu ganz alltäglichen Finanzfragen beigebracht.

Ich helfe Ihnen so in Zukunft dabei, Ihre Finanzverträge zu berechnen, damit Sie mehr aus Ihren Sparanlagen herausholen können oder auch weniger Kosten für Hypotheken und Darlehen haben...

Ich habe in meinem Leben schon einige Erfahrungen mit Banken, Bausparkassen, Versicherungen und Investmentgesellschaften gemacht.

Nicht alle Erfahrungen waren positiv. Wirklich gute Berater waren schwer zu finden. Die Meisten wollten mir nur ihre eigenen Produkte verkaufen... Oft stellte sich erst nach dem Abschluss heraus, was im Kleingedruckten stand und ich hatte das Nachsehen.

Deshalb beschloss ich irgendwann einmal, lieber selbst nachzurechnen und mich nicht mehr einfach blind auf die Aussagen der Finanzinstitute zu verlassen.

Sämtliche Berechnungen sind (genauso wie die komplette Software des 'StartCenter für Finanzfragen' kostenfrei.

Alle Kunden des FinanzplanTeams können mir darüber hinaus sogar neue Berechnungsmodule vorschlagen, die ich dann lerne und in Zukunft auch mit anbieten kann.

## Welche Funktionen bietet das neue StartCenter für Finanzfragen?

Stafi - StartCenter für Finanzfragen (1.1.3)

Finanzplan Newsletter

**FinanzPlan Wissen :**

Finanz- und SteuerInfos

Finanzplan Lexikon

Gedanken zu Geld

SparTipps und Ideen

Gratis Booklets für Sie

**Hilfreiches für Ihr Geld :**

Musterschreiben Center

Tante Erna Rechner

Linksammlung für Finanzen

**Finanzplan Software starten**

**Den GeldSparKurs starten**

**Zum Premiumkunden Zugang**

Datum	Überschrift	gelesen
13.02.2009 11:09:50	Unterbewusstes	ja

Mitteilungen aktualisieren   Info über FStA   Supportanfrage

Die FinanzPlan-Idee   FinanzPlan Shop   Einstellungen   Programm beenden

Finanzplan Webseite

**Mehr vom FinanzPlanTeam :**

Finanzplan Workshops

ZusatzberechnungsModule

Für Chefs / Selbstständige

Für Berater in Finanzfragen

**FinanzPlan Bedienungshilfen :**

Finanzplan Update

Finanzplan Fernwartung

Häufig gestellte Fragen

**Weiter erzählen...**

Flashfilm ansehen (bitte etwas Geduld - 1,5 MB):

<http://www.mfb-web.de/download/stafi/startcenter.exe>

Die Funktionen auf der linken Seite im Überblick:

- Jederzeit den **aktuellen Newsletter** im Internet lesen
- Aktuelle **Finanz- und Steuerinformationen** abrufen
- Das **Finanzplan Lexikon** erklärt über 300 Finanzbegriffe
- **Gedanken zu Geld**, die hilfreich sind
- Hunderte von **SparTipps und Ideen**
- Alle **Gratis Booklets** von uns im Schnellzugriff
- Dutzende von **Musterschreiben zum Thema Geld und Finanzen**
- **Das Highlight ist Tante Erna mit über 30 Berechnungshilfen\***
- Die **Linksammlung zum Thema Geld** löst die Finanzplan Toolbar ab

Die Funktionen auf der rechten Seite im Überblick:

- Mit einem Klick zur **Finanzplan Webseite**
- Mit einem Klick zu den **aktuellen Workshops**
- Zu den **Berechnungsmodulen** von uns
- Zum **Chefbereich** der Finanzplan Webseite
- Zum Bereich für **Berater in Finanzfragen**
- Super komfortabel: Per Mausklick das **Finanzplan-Update** durchführen
- Bei Bedarf Hilfe per **Fernwartung** erhalten
- Die **häufigen Fragen** einsehen
- Und... das StartCenter für Finanzfragen weiter empfehlen

---

**Jetzt zur Technik, bitte gehen Sie folgendermaßen vor:**



- 1. Laden Sie sich die Installationsdatei hier herunter:**  
[www.mfb-web.de/download/stafi/stafi/Install\\_StaFi.msi](http://www.mfb-web.de/download/stafi/stafi/Install_StaFi.msi)

- 2.** Wenn Sie bereits mit Windows Vista arbeiten, oder unter Windows XP das .net Framework 2.0 installiert haben, dauert die Installation nur ein paar Augenblicke.

- 3.** Wenn Sie das (kostenfreie) .net Framework noch nicht installiert haben, werden Sie dazu automatisch aufgefordert.

Der Download dauert dann etwas, aber es lohnt sich sehr(!), denn viele Programme, die in Zukunft erscheinen, benötigen dieses kostenfreie Update von Microsoft.

Wenn der Download des .net Frameworks bei Ihnen nicht automatisch starten sollte, können Sie den Download auch hier manuell vornehmen:  
<http://go.microsoft.com/fwlink/?LinkId=9832>

Wenn das Update durchgeführt wurde, können Sie das 'StartCenter für Finanzfragen' wie unter a. beschrieben auch auf Ihrem Rechner installieren.

**Folgende Berechnungen bietet Tante Erna bereits an:**

**Einmalanlagen:** Endkapital ermitteln, Anfangskapital ermitteln, Zinssatz ermitteln, Laufzeit ermitteln

**Monatliche Sparverträge:** Endkapital ermitteln, Anfangskapital ermitteln, Zinssatz ermitteln, Laufzeit ermitteln

**Verrentung von Kapital:** Verrentung oder Einmalzahlung, Ewige Rente ermitteln

**Kredite, Darlehen, Hypotheken:** Jährliche Zins- und Tilgungsrate ermitteln, Gesamtbelastung eines Darlehens ermitteln, Laufzeit eines Darlehens ermitteln, Restschuld eines Darlehens nach Jahren, Höhe des tatsächlichen Zinssatzes bei Darlehen, Höhe des tatsächlichen Zinssatzes bei Kleinkrediten

**Wertpapiere berechnen:** Wertpapierrendite berechnen, Bundesschatzbrief B Rendite ermitteln, Investmentfonds / ETFs Einmalanlage, Investmentfonds / ETFs monatlicher Sparvertrag

**Lebensversicherungen:** Rendite meiner bestehenden Lebensversicherung? Die Rendite einer neuen Lebensversicherung? Kapital- bzw. Rentenversicherung / Risikoversicherung und ETFs

**Bausparverträge:** Bausparvertrag in der Ansparphase, Bausparvertrag in der Darlehensphase

**Finanzberechnungen im Alltag:** Kombinierte Einmalanlage und Sparplan, Aus Guthaben und Sparvertrag ein Vermögen ermitteln, Wie viel ist mein Geld in x Jahren noch wert? Kaufkraftziel ermitteln, Kapitalentwicklung mit Zins und Inflation (Realzins), Welchem Jahreszins entspricht Skonto? Zinseszinstabelle zum Ausdrucken

**Meine Altersversorgung:** Notwendiges Kapital ermitteln, Notwendigen Sparbetrag ermitteln, Rente mit Kapitalverzehr - Rente gesucht, Rente mit Kapitalverzehr - Kapital gesucht

Es kommen laufend neue Berechnungen dazu. Sie können Tante Erna jederzeit schreiben, wenn Sie noch gerne eine weitere Berechnung hätten...