

Finanzberatung/ Depotverwaltung:

Weg vom Umsatzdenken –
hin zu den Kundeninteressen

Von Urs Markus Isenegger

Bankiers und Berater müssen Produkte verkaufen

Die Medien betonen es immer wieder: Die Banken und die meisten Finanzberater haben sich zu umsatzorientierten Produktverkäufern entwickelt. Zur Erreichung der Umsatzziele werden die Kundeninteressen vernachlässigt. Was zählt, sind offene und versteckte Kommissionen sowie die Belastung der Kunden mit möglichst vielen Gebühren. Daran hat die Finanzkrise nichts geändert, im Gegenteil: Der Umsatzdruck ist wegen der hier und dort aufgewachten Kunden und tieferer Margen noch gestiegen.

Ungeschminkte Lageanalyse der Aufsichtsbehörde

Im Oktober 2010 hat die Finanzmarktaufsicht FINMA einen Bericht über das gegen die Kunden gerichtete Verhalten der Anbieter in der Finanzindustrie veröffentlicht. Da ist beispielsweise zu lesen: «Ein Problemfeld liegt im Ertragsdruck der Anbieter. In einigen Fällen werden Produkte nicht nur von den Kunden, sondern auch von den Vertreibern selbst nicht mehr ausreichend verstanden. Renditemöglichkeiten werden einseitig betont und Kosten und Risiken zurückhaltend geschildert. Dadurch finden Produkte Eingang in Depots von Privatkunden, welche für die Verwirklichung ihrer Anlageziele und bei einer angemessenen Beachtung ihrer Risikofähigkeit nicht oder



Welche Kappe hat Ihr Bankier an?
Ihre? Oder die der Bank.

Es ist Zeit für eine «Frühlingsputzete» rund um das Vermögen.

nur eingeschränkt geeignet sind. Privatkunden gehen regelmässig davon aus, dass Finanzdienstleister beim Absatz von Produkten ausschliesslich Kundeninteressen verfolgen – was nicht zutrifft.»

Jeder ist seines Glückes Schmied

Niemand ist gezwungen, sich mit seinem Vermögen dem Verkaufsdruck und der Gebührenjagd von umsatzorientierten Bankiers und Finanzberatern auszusetzen. Denn aufgrund der verheerenden Erfahrungen in der Finanzkrise kommt in der Finanzberatung eine kraftvolle Bewegung auf, die sich hundertprozentig den Kundeninteressen verschreibt. Wir haben uns dieser Bewegung angeschlossen.

Unsere Philosophie

Entgegen der auf den Finanzproduktverkauf getrimmten Finanzberatung wollen wir nie in Versuchung kommen, gegen die Kundeninteressen zu handeln. Deshalb beschliessen wir mit den Kunden von Anfang an eine feste Managementgebühr für die Vermögensverwaltung und ein Honorar für allenfalls gewünschte zusätzliche Beratungsleistungen. Wir kassieren grundsätzlich keine offenen oder versteckten Kommissionen. Ergebnis: Ohne Umsatzzwang raten wird in allen Marktlagen nur zu Anlagen und Umschichtungen, die dem sorgfältig erarbeiteten Risikoprofil und den Anlagezielen entsprechen.

Es ist Zeit...

Es ist Zeit für eine «Frühlingsputzete» rund um das Vermögen.



Brennen Ihnen diese Themen auch unter den Fingernägeln oder haben Sie Fragen...ein persönliches Gespräch wird helfen. Rufen Sie mich an.

Ihre Anliegen sind:

- Vermögen
- Steuern
- Pension
- Finanzkraft
- Nachfolgeregelung
- Immobilien
- Kosten

persönlich.
Urs Markus Isenegger



umipoint. | Urs Markus Isenegger

Untere Schwandenstrasse 24A
CH-8805 Richterswil
Telefon +41 (0) 44 784 66 86
Telefax +41 (0) 44 786 26 11
info@umipoint.ch
www.umipoint.ch