

Qualität und Kompetenz kennen bei ihm keine Grenzen: Seit 1. Juli darf Michael Becker, Aachener Finanzberater und Inhaber der beratungsservice-ac GmbH, zwei Lizenzen der renommierten European Financial Planning Association (EFPA) führen. Er zählt damit zu den wenigen Experten, die diesen europaweiten Beratungsstandard erfüllen.



„Unsere offene Produktarchitektur bietet stets die jeweils beste Lösung“

Für alle Verbraucher in und um Aachen hat der Bereich der Finanzdienstleistungen damit eine Bereicherung erfahren: Sie können nun von einer Finanzberatung nach höchstem europäischen Standard profitieren. Seit über 15 Jahren ist Michael Becker als Finanzberater tätig und bietet seinen Klienten immer die beste Servicequalität. Durch stete akademische Weiterbildung und den Erwerb diverser Hochschulabschlüsse erweitert er fortwährend sein Fachwissen. Die Verleihung der Lizenzen als European Financial Planner (EFP) und European Financial Advisor (EFA) ist ein weiterer Meilenstein.

TOP Magazin: Herr Becker, was zeichnet diese Lizenzen besonders aus?

Michael Becker: Die EFPA vergibt diese Lizenzen im Sinne des Verbraucherschutzes, damit jeder EU-Bürger erkennen kann, welche Kompetenz sein Berater wirklich hat. Die EFA-Lizenz ist vergleichbar mit denen für Tätigkeiten aus dem Bank- und Versicherungsalltag, während die EFP-Lizenz den Bereich der Geldanlage abdeckt. Außerdem bin ich durch das Studium an der Hochschule für Bankwirtschaft in Frankfurt als Financial Planner und Financial Consultant zertifiziert und habe damit den Grundstein für ein Beratungsangebot gelegt, das vom Niveau weit über allem Vergleichbaren in Aachen liegt - eben der höchste Standard, der in der Branche verfügbar ist.

Welche Kriterien muss ein Berater für diese europäischen Lizenzen erfüllen?

Becker: Es gibt Verhaltensregeln, zu denen die Lizenz verpflichtet. So ist vorgeschrieben, sich jährlich im Bereich Finanzplanung und -beratung weiterzuqualifizieren. Die Nachweise darüber müssen alle zwei Jahre vorgelegt werden, um die Lizenz weiter führen zu dürfen. Um Berufs- und Moralstandards zu gewährleisten, fordern die Verhaltensregeln außerdem Integrität, Transparenz, die Wahrung des Kundeninteresses, Sorgfalt, ständige Weiterbildung und, nicht zu vergessen, Vertraulichkeit und Professionalität.

Wie kann man sich ein Bild von Ihren Beratungsangeboten machen?

Becker: Zu all diesen Themen informiere ich sehr umfangreich und anschaulich auf meiner Homepage, dort vermittele ich erste Eindrücke und Informationen. Unter www.beratung-ac.de finden Sie alle grundlegenden Informationen. Diese versprechen Ihnen nicht - wie man es häufig sieht - das Blaue vom Himmel, sondern bieten Ihnen viele wichtige Informationen. Wir betrachten unseren Internetauftritt nicht als reine Werbeveranstaltung, sondern vielmehr als Informationsmedium für den Verbraucher.

Sie stellen ihre berufliche Qualifikation also bewusst in den Dienst des Verbraucherschutzes, der ja in den vergangenen Jahren durch den angeschlagenen Ruf

der Finanzbranche verstärkt ins Blickfeld gerückt ist.

Becker: Leider arbeiten in der Branche auch viele Berater, die in ihrem Bereich eher weniger qualifiziert sind und in der Regel nur verkaufsorientiert arbeiten. Als Verbraucher erkennen Sie das sehr schnell daran, dass die selbsternannten, so genannten Experten nichts außer Erfahrung vorzuweisen haben. Sie haben auch keinerlei fachbezogene Ausbildung oder Studienabschlüsse, die mit der Finanzbranche zu tun haben. In der Industrie nennt man das übrigens Hilfsarbeiter... Ich finde, das reicht in sensiblen Finanzfragen nicht wirklich aus, daher möchte ich lieber eine Beratung mit nachgewiesener Kompetenz bieten. Es ist ja auch wichtig, mich selber zu hinterfragen, mit welchem Recht oder Anspruch ich die Verantwortung für ganze Lebensphasen meiner Klienten übernehmen kann. Damit ich auch selber die Gewissheit habe, über ausreichende Qualifikationen zu verfügen - zum Wohle der Klienten. Fehler darf ich mir nicht erlauben, dieser Verantwortung bin ich mir bewusst.

Kann der Verbraucher denn ein Gespür für den Unterschied zwischen reinem Verkauf und qualifizierter Beratung entwickeln?

Becker: Es gibt viele gute Verkäufer, die aber nicht automatisch auch gute Berater sind



Michael Becker,
beratungsservice-ac gmbh



- und die leider damit auch viel Schaden bei den Betroffenen anrichten. Da wird den Leuten immer viel erzählt, viel versprochen und nichts transparent belegt.

Mit welchen Ansprüchen und Erwartungen kommen die Klienten zu Ihnen?

Becker: Unsere Klienten zeichnen sich dadurch aus, dass sie einfach nur von allem das Beste haben wollen - und keinen Einheitsbrei. Sie erwarten eine individuelle Betrachtung Ihrer Lebens- und Finanzsituation und dass alle ihre Ziele und Wünsche optimal umgesetzt werden. Die Beratung läuft daher in einem Prozess ab; wir beginnen mit einem ersten Orientierungsgespräch, und dann folgt „step by step“ die Umsetzungsphase. Dabei sind wir in der Lage, durch unsere offene Produktarchitektur stets die jeweils beste Lösung auszusuchen. Auffällig ist auch, dass unsere Klienten gut ausgebildet und häufig Akademiker sind. Dies mag auch der Grund sein, weshalb wir ausgesucht werden: Wir bewegen uns auf Augenhöhe.

Und Ihre Klienten können sich auf eine realistische Einschätzung der Lage verlassen...

Becker: Ja, denn ich glaube, die Verbraucher haben genug von den Ausreden, welche Krise und welches Ereignis wieder an allem schuld war. Die meisten haben schon genug Geld verloren oder mussten auf Gewinne verzichten. Im Jahr der Krise haben übrigens bei uns die Depots kaum nennenswerte Schwankungen verzeichnet, da meine Anlagekonzepte immer gut durchdacht sind.

Einer Ihrer Schwerpunkte ist gewiss die Anlageberatung?

Becker: Ja, das ist richtig. Da können wir aufgrund des hohen Ausbildungsniveaus und der technischen Ausstattung allen Klienten wirkliches „Private Banking“ bieten - und dies sogar ohne bestimmte Mindestgrößen oder Volumina. Ein wesentliches Merkmal für eine echte Anlageberatung ist die völlige Unabhängigkeit und Ungebundenheit. Es gibt keine vertragliche oder kapitalmäßige Abhängigkeit zum Beispiel von Banken oder Initiatoren. Ansonsten wäre die Beratungsfreiheit derart eingeschränkt, dass nur von einem Produkt-

verkauf gesprochen werden sollte. Wir legen aber großen Wert auf die ganzheitliche Betrachtung und halten es nicht für sinnvoll, nur einzelne Bereiche zu beleuchten. Schließlich ist es entscheidend, die Ergebnisse der Anlageberatung in die Planung der Altersversorgung mit einzubeziehen. Und schon befinden wir uns im Themenplan „Altersversorgung“, der auch Versicherungsprodukte jeder Couleur bereithält.

Ihre qualifizierte, umfassende und unabhängige Beratung sucht bestimmt ihresgleichen in der Region Aachen...

Becker: Wir arbeiten ausschließlich unabhängig und gehören auch keinem bundesweiten Vertrieb bzw. keiner bundesweiten Organisation an. Das verschafft uns eine wirklich exklusive Position. Und wir haben ausschließlich die Bedürfnisse der Klienten im Fokus, das unterscheidet uns doch deutlich von anderen Anbietern.

Wie macht sich dies für die Klienten beim Service und in der Umsetzung konkret bemerkbar?

Becker: Wir bieten die ganze Palette aus einer Hand, und das ist genau das, was die meisten wollen. Im Kreditwesen beispielsweise unterstützen wir die Klienten auch sehr gerne bei den Verhandlungen mit der Hausbank. Wir führen dann die Gespräche, und dadurch verbessert sich die Verhandlungsposition deutlich. Oft werden die Konditionen durch die Wettbewerbssituation auch wesentlich günstiger. Wir haben ebenfalls sehr viele überregionale Kreditinstitute als Alternative. Alles wird für unsere Klienten auch schriftlich dokumentiert und immer wieder aktualisiert.

Und Sie behalten die aktuelle Entwicklung stets im Blick?

Becker: Selbstverständlich. Sollten sich Anbieter bzw. Produkte verschlechtern, etwa bei Versicherungen, dann schlagen wir automatisch neue Lösungen vor und vollziehen nach Absprache den Wechsel. Wer will schon zu lange bei ein- und derselben Versicherung verweilen? Unser Motto heißt „Vielfalt statt

Einfalt“. Ganz entscheidend ist auch die schriftliche Dokumentation der Anbieterauswahl.

Ein ganz großes Thema ist die Altersversorgung. Sie haben hier für die Geschäftsführerversorgung ein eigenes Konzept entwickelt. Was unterscheidet Ihr Angebot von denen der anderen Marktteilnehmer?

Becker: Bei uns können die Klienten innerhalb von sieben Minuten nachlesen, wie hoch Ihre Rente im Alter von 63 Jahren ist bei einer angenommenen Inflation von 2,5 Prozent. Und ebenso, wie hoch Ihre Liquidität in 20 Jahren ist und wie hoch Ihr Vermögen bei 4 oder 6 Prozent Entwicklung sein könnte. Das macht den Unterschied! Außerdem liegt mir die Geschäftsführerversorgung besonders am Herzen, da ich selber als Geschäftsführer viele Sorgen kenne. Welcher Geschäftsführer möchte seine Anliegen einem abhängig Beschäftigten oder Vertreter mitteilen, in der Hoffnung auf adäquate Lösungen? Was soll ein Geschäftsführer bei solch einer Konstellation auch schon erwarten? Da ist ihm eine Beratung auf Augenhöhe doch lieber!

Ihre Klienten werden von Ihnen also auf dem Laufenden gehalten?

Becker: Als erweiterten Service bieten wir seit neuestem Onlinekonferenzen an, die man jederzeit nutzen kann. Sie brauchen nur einen PC mit Internetanschluss, und wir können live miteinander sprechen, und Sie können sich alles dabei anschauen.

Wollen Sie unseren Lesern noch etwas mit auf den Weg geben?

Becker: Ja, sehr gerne. Und zwar eine Frage: Wann machen Sie ein Update Ihrer Finanzen?



Boxgraben 38 • D - 52064 Aachen
Telefon 0800 - 5200001 (kostenlos)
www.beratungsservice-ac.de