

Artikel vom 04.10.2009

Finanzberater Die alten Hasen

«Wir beraten mit absoluter Ruhe»

Wer von ihnen Tipps möchte, sollte die 50 schon überschritten haben. Ein Verbund von ehemaligen Bankberatern bietet deutschlandweit eine Alternative zum Beratungsgespräch in der Bank. Eberhard Beer ist einer der «Alten Hasen».



„Damit es auf dem Kontoauszug zu keinen bösen Überraschungen kommt, nehmen sich die «Alten Hasen» viel Zeit für ihre Kunden.“ Foto: dpa



„Eberhard Beer (60), berät als «Alter Hase» Ältere bei Geldanlagen.“

Foto: news.de

Mitten in den ungemütlichsten Umzugswirren gibt sich Eberhard Beer aufgeräumt. Nein, alles kein Problem, man solle nur losschiessen. Auch wenn um den 60-Jährigen herum Unordnung herrscht, hat man das Gefühl, dass er sich die Zeit nimmt, die es braucht. Für den ehemaligen Bankberater ist es seit Jahrzehnten das täglich Brot, die Wünsche und Fragen anderer ernst zu nehmen, auch wenn die Umstände nicht die günstigsten sind. Sehr ungünstig wurde die Lage vor gut einem Jahr, als die Finanzkrise die Anlagen vieler Menschen durcheinanderwirbelte.

Nun ist Beer seit etwa drei Jahren für die «Alten Hasen» als Berater in der Spur und hat sich und seine Kunden mit der größtmöglichen Ruhe durch die Krise navigiert. Seine Klienten sind zumeist Ältere. «50 plus» nennt er als seine Zielgruppe, das sei nun einmal das Konzept der «Alten Hasen»: die eigenen Erfahrungen in den Dienst von etwa Gleichaltrigen zu stellen. Doch in der Branche der Finanzberater, in der vor allem das Diktat von Ertrag und Umsatz zählt, ist genaues Zuhören und auch ungeteilte Aufmerksamkeit selten geworden. Beer bietet das rare Gut mit einem Dutzend Kollegen bundesweit an.

Das hat seinen Preis, bei knapp 200 Euro beginnt der Stundensatz für die Expertise eines «Alten Hasen». Für diesen Preis schreibt sich Beer auf die Fahnen, bekommt man allerdings keine Produktberatung, sondern die Hintergrundinformationen, auf die es bei der Wahl der richtigen Anlage ankommt. «Wir machen es so lange, bis der Kunde sagt: Ich habe es verstanden und so ist es gut», sagt Beer. «Wir können mit unseren Kunden weiter gehen als andere. Wir bedrängen

niemanden und schinden keine Zeit. Und wenn sie sich anderswo einen schicken Fonds aufdrängeln lassen, kostet der Ausgabeaufschlag schon mal ein Mehrfaches.»

Mit der Einschränkung, als «Alter Hase» nur ältere Kunden zu beraten, kann Beer gut leben. Oft empfindet er das sogar als Erleichterung: «Wir haben uns selber in unseren persönlichen Anlagen die Fragen gestellt, mit denen unsere Kunden zu uns kommen. Das hilft auch ihnen, weil sie merken, dass ihnen jemand gegenüber sitzt, der in etwa der gleichen Lebenssituation ist.» Eine Situation, wie sie im Beratungsgespräch in der Bank nicht selbstverständlich ist.

Mit dem Service der Konkurrenz in den Bankfilialen ist er alles andere als zufrieden. Es sei ein Irrglaube, zu denken, dass die Banken nach der Krise bessere Beratung böten. Beer weiß, wovon er spricht, er testete unlängst einige Banken und stellte zumeist schlechte Zeugnisse aus. Die nächste Warnung steht für den agilen Senior-Berater derweil schon fest: «Was früher Zertifikat hieß, heißt heute Anleihe und hat mit Anleihen nichts zu tun.» Das seien Finanzkonstruktionen, die letztlich genau so risikoreich seien wie Zertifikate. Auf der letzten Seite des Kleingedruckten im Prospekt könne man dann das T-Wort entdecken: Totalausfall.

Die Kritik am eigenen Berufsstand sitzt bei Eberhard Beer, dem ehemaligen Volksbanker, tief. Auch, aber nicht nur aus eigenem Interesse. Die jungen Kollegen in den Bankfilialen seien zwar gut geschult, aber noch lange keine guten Berater. Nachfragen würden kaum gestellt und die Beratung sei zu häufig auf die hausinternen Leitfäden abgestellt. Der Kunde werde schnellstmöglich ins hauseigene Schema gepresst und das antrainierte Programm abgespult. Entsprechend wurde Beer in den vergangenen Monaten häufiger um eine Zweitstimme zu vorhandenen Anlagen gebeten.

Er selber ist mit einer «stockkonservativen» Strategie auch im stürmischen letzten Jahr gut gefahren und empfiehlt dies auch seinen Kunden: «Auch jetzt gilt es, die wirklich guten Angebote der Banken zu nutzen. Festgeld, Termingeld und das alles mit einer ordentlichen deutschen Einlagensicherung.»

Ganz ohne die Banken geht es also auch beim alten Hasen nicht.