



Ulrich von Spannenberg

# Die sieben Rollen eines Beraters

Wofür benötigt man einen Finanzberater? Eine vorherrschende Meinung lautet, dass Berater über einzigartige Einblicke in die zukünftige Entwicklung der Finanzmärkte verfügen, und ihren Kunden damit einen Vorteil verschaffen können. Tatsächlich erfüllen Finanzberater eine Vielzahl an unterschiedlichen Funktionen - die Rolle eines Wahrsagers befindet sich jedoch nicht darunter.

Tatsache ist, dass niemand voraussagen kann, wie sich Finanzmärkte als Nächstes bewegen werden. Und wenn jemand in der Tat eine funktionierende Kristallkugel hätte, ist es unwahrscheinlich, dass diese Person als Finanzberater, Broker, Analyst oder Finanzjournalist arbeiten würde.

Es gibt jedoch immer noch einige Personen, die der Meinung sind, dass es die Aufgabe eines Beraters ist, Jahr für Jahr Renditen zu erzielen, die den Marktdurchschnitt schlagen. Im Allgemeinen sind dies die gleichen Kunden, die guten Rat gleichsetzen mit der Fähigkeit, genaue Vorhersagentreffen zu können.

In Wirklichkeit ist der Mehrwert, den Ihnen ein Finanzberater bieten kann, nicht von der Lage der Märkte abhängig. Ganz im Gegenteil - der Wert eines Beraters wird besonders in Zeiten hoher Marktvolatilität deutlich, wenn Emotionen hochkochen.

Die besten Finanzberater erfüllen unterschiedliche und differenzierte Funktionen - beginnend mit der Beurteilung der Anforderungen, Risikobereitschaft und den finanziellen Verhältnissen jedes einzelnen Kunden - unabhängig davon, was im Rest der Welt geschieht.

Keine dieser Rollen umfasst es, Prognosen über die Entwicklung der Märkte oder ganzer Volkswirtschaften geben zu können. Stattdessen erfordern sie es, technisches Know-how verbinden zu können mit dem Verständnis, wie

Geldangelegenheiten das restliche, komplexe Leben der Kunden beeinflussen.

In der Tat gibt es mindestens sieben verschiedene Rollen, die ein Berater übernehmen kann, um Kunden zu helfen, ohne dabei jemals in eine Kristallkugel schauen zu müssen:

1. **Der Experte:** Mehr als je zuvor benötigen Investoren einen Berater, der ihnen mit kundenspezifischer Expertise zur Seite steht, der ihren persönlichen finanziellen Stand beurteilen und risikobewusste Strategien entwickeln kann, um ihnen so bei der Erreichung ihrer Ziele zu helfen.
2. **Die unabhängige Meinung:** Die globale Finanzkrise der letzten Jahre hat gezeigt, welchen Wert eine unabhängige und objektive Meinung in einer Welt voller Verkäufer und Produktschubser haben kann.
3. **Der Zuhörer:** Emotionen, die von finanzieller Unsicherheit ausgelöst werden, sind echt. Ein guter Berater hört auf die Ängste seiner Kunden, um die Probleme zu identifizieren, die für diese Gefühle verantwortlich sind, und um praktische, langfristige Lösungen erarbeiten zu können.
4. **Der Lehrer:** Um Kunden dabei zu helfen, ihre instinktiven Angst- und Fluchtreaktionen zu überwinden, muss der Berater oftmals nur die Bedeutung von Risiko und Rendite, Diversifizierung, sowie den Wert von Aktienallokationen und Disziplin erklären.
5. **Der Architekt:** Sobald diese Prinzipien verstanden sind, wird der Berater zu einem Architekten, der eine langfristige Vermögensverwaltungsstrategie aufbaut, die mit der individuellen Risikobereitschaft und den Lebenszielen des Kunden übereinstimmt.
6. **Der Trainer:** Auch eine gute Strategie kann nicht alle Zweifel und Ängste eliminieren. Wenn diese entstehen, ist es die Aufgabe des Beraters, als Trainer die Grundprinzipien wieder verstärkt in Erinnerung zu rufen und die Kunden auf der richtigen Spur zu halten.
7. **Der Wächter:** Unabhängig von den bisher genannten Rollen ist es die langfristige Aufgabe eines Finanzberaters, die Funktion eines „Leuchtturmwächters“ zu übernehmen. Dabei soll der Berater den Horizont nach Problemen absuchen, die Auswirkungen auf seine Kunden haben könnten, und diese darüber auf dem Laufenden halten.

Dies sind sieben wertvolle Rollen, die ein Berater übernehmen kann, um die Bedürfnisse seiner Kunden zu verstehen und effektiv darauf reagieren zu können. Diese Funktionen sind jedoch meilenweit entfernt von den alten Vorstellungen, dass Finanzberater nur „Massenware“ verkaufen oder „Vorhersagen“ treffen.

Ein Investor kann beispielsweise einen Finanzberater aufgrund seiner Expertise aufsuchen. Doch sobald diese Funktion erfüllt ist, werden die Hauptaufgabe und der Mehrwert des Beraters zum Beispiel darin bestehen, eine unabhängige Meinung zu vertreten.

Wenn der Berater unabhängig agiert – und nicht nur dieses oder jenes Produkt verkaufen will – kann der Kunde viel mehr auf dessen Fähigkeiten vertrauen, als Zuhörer und Gesprächspartner, dem man seine größten Hoffnungen und Ängste mitteilt.

Sobald diese Vertrauensbeziehung besteht, kann der Zuhörer zum Lehrer, Architekten, Trainer und schlussendlich zum Wächter werden. In dem gleichen Maß wie sich die individuellen Bedürfnisse und Umstände eines Kunden im Laufe der Zeit ändern, entwickelt sich die Funktion und Rolle des Finanzberaters weiter.

Alle Funktionen sind an sich wertvoll und in keiner Weise abhängig von Einflüssen, die außerhalb der Kontrolle des Finanzberaters oder der Kunden liegen, wie zum Beispiel der Stand der Investmentmärkte oder der Zeitpunkt innerhalb des Wirtschaftskonjunkturzyklus.

Wie auch immer Sie die unterschiedlichen Rollen eines Beraters definieren, besteht gute Finanzberatung letztendlich darin, geduldig eine langfristige Beziehung aufzubauen, die auf den Werten Vertrauen, Unabhängigkeit und Wissensbildung eines jeden einzelnen Kunden basiert.

Ulrich von Spannenberg

Dipl. Betriebswirt (FH)

Honorarberater - Finanzcoach

Wirtschaftsjournalist – Fachbuchautor - Speaker