verbraucherzentrale Hamburg

Finanz-Coachings: Mehr Schein als Sein

„Wir bringen deine Finanzen auf das next Level.“ Mit solchen oder ähnlich vollmundigen Versprechen bewerben Finanzdienstleister ihre Coaching-Angebote. Mit Erfolg. Der Markt der Finanzcoachings boomt. Doch allzu viel sollten Sie von den Seminaren, Vorträgen oder Kursen nicht erwarten.

© iStock.com/Cecilie_Arcurs

DAS WICHTIGSTE IN KÜRZE

1. Oft werden in den Finanzcoachings nur Grundlagen thematisiert, auf persönliche Bedarfe wird nicht eingegangen.
2. Die Angebote halten häufig nicht das, was sie versprechen.
3. Preis und Leistung der Angebote stehen selten in einem guten Verhältnis.

Stand: 13.10.2023

Angebote für Coachings begegnen uns überall: Sport, Beruf, Achtsamkeit, … Kein Bereich des Lebens, in dem man sich nicht fort- oder weiterbilden kann. Auch Finanzcoachings liegen voll im Trend. Mit speziellen Kursen oder Einzelgesprächen versprechen die Anbieter, ihre Teilnehmenden fit für Geldanlage und Altersvorsorge zu machen. In den Kursen geht es jedoch häufig nur um Grundlegendes: Wie viel Geld muss ich beiseitelegen, um meine Rentenlücke zu schließen? Oder wie investiere ich in Aktien oder Fonds?

Zudem sind die Coachings oft teuer, Preise und Leistungen nicht transparent. Die Teilnehmenden geben in den Kursen meist mehr Geld aus als bei einer Honorarberatung, ohne jedoch individuell beraten worden zu sein. Auf der anderen Seite sollten Sie auch bei kostenlosen Coaching-Angeboten skeptisch sein. Hinter einigen Angeboten stecken keine unabhängigen Beraterinnen und Berater, sondern Vertriebskräfte von Unternehmen, die durch das Hintertürchen Coaching teure und nicht bedarfsgerechte Produkte an die Frau und den Mann bringen möchten.

Das sollten Sie beachten

- Grundlagen selbst aneignen. Wir raten dazu, sich Basiswissen selbst anzueignen. Wir bieten dafür auf unserer Internetseite, in zahlreichen Broschüren und Büchern, Beratungen oder Vorträgen kostenlos oder gegen ein Entgelt hilfreiche Informationen an. Mit diesem Wissen können Sie sich eine Vielzahl von Coachings sparen.
- Die Qualifikation prüfen. Wie lange ist eine Beraterin oder ein Berater schon tätig? Welche Qualifikation bringen sie mit? Haben sie eine Finanzausbildung? Eine gute Finanzberatung fragt immer nach der persönlichen Situation ihrer Kundinnen und Kunden und ihren Lebensplänen.
- Nur Angebote mit transparenten Kosten und Leistungen nutzen. Seriöse Finanzberatungen und -coachings machen ihre Kosten transparent. Verschleiern Anbieterinnen ihre Preise, deutet das darauf hin, dass es sich um ein unseriöses Angebot handeln könnte.
- Die Preise verschiedener Kurse miteinander vergleichen. Auch bei Beratungsleistungen empfiehlt sich ein Preisvergleich. Denn das erste Angebot ist nicht immer das Beste. Wir beraten Sie gerne, ob der Preis für ein Coaching

angemessen ist. Eine gute Richtschnur sind die Preise für eine klassische Honorarberatung. Sehr viel mehr als 200 Euro sollte eine Stunde Finanzberatung aus unserer Sicht nicht kosten.

- Gesetzliche Vorgaben müssen eingehalten werden. Echte Finanzanlagenvermittlung ist strengstens reguliert und muss gesetzliche Vorgaben erfüllen. So müssen Anlagevermittler und Honorarberater ein entsprechendes Gewerbe anmelden und eine Berufshaftpflicht abschließen, die für Beratungsfehler entschädigt. Dienstleister, die diese Voraussetzungen nicht erfüllen, dürfen auch keine konkreten Anlagetipps geben.
- Den Hintergrund prüfen: Nicht überall, wo Finanzcoaching draufsteht, ist auch wirklich Finanzcoaching drin. Hinter einigen Angeboten stecken Unternehmen, die Geldanlage- und Versicherungsprodukte verkaufen. Hier sollten Sie keine unabhängige und auf Sie zugeschnittene Beratung erwarten. Ein Beispiel ist der Anbieter Ma Money hinter dem sich die DVAG verbirgt. Lassen Sie die Finger von solchen Coachings.
- Dienstleistungen gibt es nicht gratis. Werben Anbieter mit vermeintlich kostenlosen Finanz-Coachings, haben diese nichts mit Coachings im eigentlichen Sinne zu tun. Coach darf sich jeder nennen. Stecken Finanzvertriebe dahinter, verdienen diese nur Geld, wenn sie Produkte verkaufen. Die Bedürfnisse und Wünsche der Teilnehmenden sind dabei meist zweitrangig. Es geht um den Abschluss von Verträgen.

UNSER RAT

Sie haben Fragen rund um die Themen Geldanlage und Altersvorsorge? Lassen Sie sich von unseren Expertinnen und Experten kompetent und unabhängig beraten. Vereinbaren Sie einfach einen Termin für ein persönliches Beratungsgespräch.

© Verbraucherzentrale Hamburg e. V.

https://www.vzhh.de/themen/finanzen/sparen-geldanlage/finanz-coachings-mehr-schein-als-sein