

▶ So finden Sie den Partner, der zu Ihnen passt



# 7 Fragen, die ein Finanzberater beantworten sollte

### Liebe Anlegerin, lieber Anleger,

Finanzberater gibt es fast wie Sand am Meer. Wenn Sie z. B. die Gelben Seiten von Berlin aufschlagen, finden Sie in der Rubrik „Anlageberatung“ 124 Einträge. In der Rubrik „Finanzberatung und -vermittlung“ sind es sogar 259 Einträge. Und dieses Bild ist nicht nur typisch für Berlin ...

Doch wie finden Sie den für sich geeigneten Partner? Einen Berater, der

- auf Kunden wie Sie spezialisiert ist?
- Ihre persönlichen Rahmenbedingungen genau analysiert und Ihnen ein Anlage-Konzept erstellt, das Ihre Anlage-Ziele und individuellen Bedürfnisse berücksichtigt?
- sich als Ihr langfristiger Partner versteht und nicht nur kurzfristig am Verkauf von Investment-Produkten interessiert ist?

Viele Anleger verlassen sich auf Empfehlungen aus dem Freundes- oder Bekanntenkreis, wenn es um die Auswahl eines Finanzberaters geht. Doch dies ist nicht immer der richtige Weg. Denn: Woher wissen Sie, dass die Auswahl Ihres Freundes oder Bekannten die richtige ist?

Der einzig sichere Weg ist: Sie vergleichen selbst! Doch gerade dies fällt den meisten Anlegern schwer. Sie wissen nicht, welche Fragen sie stellen sollen. Und was noch wichtiger ist: Sie wissen nicht, wie die Antworten des potenziellen Beraters zu bewerten sind.

Aus diesem Grund hat die avesco Financial Services AG diese Broschüre zusammengestellt. Sie erfahren darin nicht nur, welche Fragen Sie Ihrem potenziellen Finanzberater stellen sollten, sondern auch, was bestimmte Antworten in ihrer Konsequenz bedeuten.

Der besseren Übersicht wegen, haben wir diese Broschüre in zwei Teile untergliedert. Im ersten Teil erhalten Sie Erklärungen zu den 7 Kernfragen, die für Sie als Anleger von Interesse sind. Im zweiten Teil finden Sie eine Checkliste, die die verschiedenen Teilfragen, die zu jeder Kernfrage gehören, auflistet. Damit sind Sie für Ihr nächstes Gespräch bestens gerüstet.

Selbstverständlich würden auch wir uns gern diesen Fragen in einem persönlichen Gespräch stellen. Um einen Termin zu vereinbaren, rufen Sie uns bitte unter der auf der hinteren Umschlagseite genannten Telefonnummer an – oder schicken Sie uns ein Fax oder eine E-Mail.

Bis ich von Ihnen höre, verbleibe ich mit den besten Wünschen für Ihren Anlage-Erfolg.

Ihr  


Oliver Hagedorn, Vorstand

## Die 7 Kernfragen

### **Frage 1:**

#### **Haben Sie viele Kunden wie mich?**

Seriöse Finanzberater spezialisieren sich immer auf einen bestimmten Kundenkreis. Das bedeutet: Sie betreuen Kunden, die sich hinsichtlich ihrer Bedürfnisse und ihrer Vermögensstruktur ähneln.

Nur durch diese Spezialisierung ist es Beratern möglich, ihre Kunden jederzeit optimal zu beraten und sich über Produkte, die für diese in Frage kommen, auf dem Laufenden zu halten.

Um sicherzustellen, dass Ihr potenzieller Berater auf Kunden wie Sie spezialisiert ist, stellen Sie ihm die Fragen unter Punkt 1 unserer Checkliste.

### **Frage 2:**

#### **Verkaufen Sie ausschließlich Produkte Ihrer eigenen Gesellschaft bzw. nur konzerneigene Produkte?**

Aus Frage 1 wissen Sie, warum sich seriöse Finanzberater auf eine bestimmte Kundengruppe konzentrieren.

Wenn es um die Produkt-Palette Ihres potenziellen Finanzberaters geht, gilt jedoch genau das Gegenteil. Hier sollte der Berater auf ein möglichst breites Sortiment zugreifen können, aus dem er die für Sie am besten geeigneten Anlagen auswählt und zu einem Anlage-Paket schnürt, das auf Ihre Ziele abgestimmt ist.

Denn entscheidend für Ihren langfristigen Anlage-Erfolg ist letzten Endes die richtige Zusammensetzung dieses Anlage-Pakets – und nicht die Performance einzelner Werte oder Fonds. Um große Schwankungen bei der Rendite-Entwicklung zu vermeiden, sollten Anlagen ausgewählt werden, die sich gegenläufig und unabhängig voneinander entwickeln. Und die Erfahrung zeigt: Eine solche Zusammensetzung besteht meist aus Produkten unterschiedlichster Anbieter.

### **Frage 3:**

#### **Seit wann sind Sie im Geschäft? Welche Qualifikationen besitzen Sie?**

Sie sollten Ihren potenziellen Finanz-Berater grundsätzlich nach seinem Ausbildungsnachweis bzw. seiner Zulassung als Finanzberater oder Vermögensverwalter fragen. Ein seriöser Berater legt Ihnen die jeweiligen Dokumente gern vor.

**Frage Nr. 4:**  
**Wie arbeiten Sie?**

Fragen Sie Ihren potenziellen Finanzberater, ob seine Anlage-Empfehlungen auf kundenindividuellen Analysen basieren oder ob er seine Empfehlungen aus einem standardisierten Schema ableitet.

Ein standardisiertes Schema basiert auf so genannten Clustern. Die einzelnen Cluster des Schemas werden dabei anhand der Ausprägung vorher festgelegter Kriterien gebildet. Es handelt sich also um eine Art „Schubladen-Denke“. Diese erleichtert dem Finanzberater zwar seine Arbeit, ist für Ihren Anlage-Erfolg jedoch nicht immer optimal. Denn gleichgültig wie eng das Cluster definiert ist: Ihre persönliche Anlage-Präferenz kann es niemals 1:1 abbilden.

Ein weiterer für Sie interessanter Punkt: Auf welche Experten verlässt sich der Berater, um ökonomische Trends zu prognostizieren, und wie verlässlich sind diese? Um mehr darüber zu erfahren, stellen Sie dem Berater die unter Punkt 4 unserer Checkliste aufgeführten Fragen. Dort finden Sie außerdem noch weitere Fragen, die Sie dem Berater im Hinblick auf Ihr eigenes Konto stellen sollten.

**Frage Nr. 5:**  
**Sind Sie in der Lage, alle meine finanziellen Bedürfnisse in einem schriftlichen Angebot zusammenzufassen?**

Ihr potenzieller Finanzberater sollte Ihnen nicht nur verbal erklären können, warum Sie in welche Anlagen investieren sollten. Er muss seine Anlage-Empfehlungen auch in einem schriftlichen Angebot zusammenfassen können. Denn damit wird nicht nur der Berater im Falle einer Haftungsklage geschützt. Handelt er entgegen Ihrer Vereinbarung, können Sie ihm damit auch sein Fehlverhalten nachweisen.

Lassen Sie sich unbedingt ein Muster-Angebot zeigen und prüfen Sie es genau: Ist es lang, komplex und schwer verständlich oder kurz, klar und auf den Punkt kommend. Nur durch diese Prüfung können Sie sicher sein, dass Sie Ihr eigenes schriftliches Angebot später verstehen werden.

Fragen Sie den Berater auch, unter welchen Bedingungen bzw. bei welchen Schlüsselereignissen er Ihr Anlage-Konzept aktualisieren wird. Eine Aktualisierung sollte nur dann stattfinden, wenn strategisch bedeutsame Veränderungen eintreten – und nicht aus Gründen des Markt-Timing oder aufgrund einer veränderten Marktsituation. (Ein Beispiel für eine solch bedeutsame Veränderung ist der Fall des gut verdienende Single-Mann, der heiratet und eine Familie gründet.)

Darüber hinaus sollten der Berater und/oder sein Expertennetz-

**7 Fragen, die ein Finanzberater beantworten sollte**

werk in der Lage sein, Ihre Investitionen, Steuern, Versicherungen, Kredite (inkl. Hypotheken, Dispo etc.) sowie Ihr Cash Management bei Bedarf in einem Finanzplan zu berücksichtigen.

#### **Frage Nr. 6:**

##### **Wie sieht Ihr Entgelt-System aus?**

Scheuen Sie sich nicht, Ihren potenziellen Finanzberater vorher genau über sein Entgelt-Modell zu befragen. Dadurch ersparen Sie sich später nicht nur böse Überraschungen. Das Entgelt-Modell gibt Ihnen auch Auskunft darüber, ob der Berater von seiner eigenen Beratungs-Qualität überzeugt ist oder letzten Endes nur auf Ihre Kosten verdienen möchte.

Beim Vertrieb von Investment-Produkten ist es üblich, dass der Berater oder das Institut einen Teil der Ausgabe-Aufschläge als Provision erhalten. Damit wird die Beratungsleistung honoriert.

Zusätzlich erhalten Berater z. B. bei Fonds eine Bestands-Provision. Achtung: Gesellschaften, bei denen Vertrieb und Kontoführung in einer Hand liegen (z. B. Banken), verdienen über den Transaktions-Preis zusätzlich am Kauf und Verkauf der Produkte.

In der Vermögensverwaltung ist eine Management-Gebühr auf das durchschnittlich verwaltete Vermögen im Abrechnungszeitraum üblich. Besser als eine reine Management-Gebühr ist eine Kombination aus Gebühr und Erfolgsbeteiligung. Denn damit gehen Sie sicher, dass der Berater Ihnen nur Änderungen empfiehlt, wenn diese wirklich in Ihrem Interesse sind.

#### **Frage Nr. 7:**

##### **Wie wird unsere Zusammenarbeit ablaufen?**

Leider kommt es immer wieder vor, dass Kunden nach dem Kauf eines Investment-Produktes vom Berater allein gelassen werden.

Ist der Kauf erst einmal unter Dach und Fach, wechseln plötzlich die Ansprechpartner, was dazu führt, dass der Kunde Informationen von einem Berater erhält, der seine Situation und seine Ziele gar nicht genau kennt.

Oder der Kunde wird über wichtige Ereignisse auf den Märkten nicht oder nur unzureichend informiert. Der Dialog mit dem Kunden beschränkt sich auf unverständliche Kontoauszüge und das gekaufte Produkt selbst wird vom Berater nicht mehr weiter beobachtet.

Stellen Sie mit den Fragen in unserer Checkliste unter Punkt 7 daher sicher, dass Sie – nachdem Sie einmal bei Ihrem neuen Berater unterschrieben haben – nicht zum Kunden zweiter Klasse werden.

## Die Checkliste

### Zu Frage 1:

- **Wie viele Kunden haben Sie?**  
In Abhängigkeit von der Größe des verwalteten Vermögens, sollte der Berater maximal 100 Kunden betreuen.
- **Wie hoch sind deren durchschnittliche Anlagen, die Sie verwalten?**  
Die durchschnittlichen Anlagen sollten in etwa Ihrem eigenen Vermögen entsprechen.
- **Wie hoch sind die gesamten Anlagen, die durch Ihre Gesellschaft verwaltet werden?**  
Das Unternehmen des Beraters sollte mindestens 10 Millionen Euro verwalten.
- **Wie hoch ist der prozentuale Anteil Ihrer Kunden, die so sind wie ich?**  
Dieser Anteil sollten bei mindestens 20 % liegen.

### Zu Frage 2:

- **Verkaufen Sie ausschließlich Produkte Ihrer eigenen Gesellschaft bzw. bieten Sie nur konzerneigene Produkte an?**  
Der Berater sollte auf ein breites Sortiment von Produkten unterschiedlichster Anbieter zugreifen können.

### Zu Frage 3:

- **Welche Ausbildung haben Sie? Bitte zeigen Sie mir Ihr Abschlusszeugnis/Diplom.**  
Zum Beispiel Bankkaufmann/-frau, Betriebs- oder Volkswirt/in, Financial Planner oder Certified Financial Planner.
- **Besitzen Sie eine Zulassung als Finanzberater? Bitte zeigen Sie mir diese.**  
Für Vermögensverwalter ist eine Erlaubnis gemäß § 32 Kreditwesengesetz (KWG) Pflicht. Dieses Paragraph regelt die Anlage- und Abschlussvermittlung sowie die Finanzportfolioverwaltung. Eine Liste aller zugelassenen Vermögensverwalter finden Sie im Internet unter [www.bakred.de](http://www.bakred.de). Für den einfachen Vertrieb von Anlage-Produkten (z. B. Fonds) reicht zurzeit noch ein Makler-Nachweis in Form des § 34c Gewerbeordnung.

**Zu Frage 4:**

- ***Auf welche Experten verlassen Sie sich, um ökonomische Trends zu prognostizieren?***  
Der Berater sollte direkten Zugang zum Research namhafter Banken, Fondsgesellschaften, Investmentbanken und Institutionen besitzen.
- ***Unter welchen Kriterien haben Sie diese Experten ausgewählt?***  
Kriterien sind: Reputation, Qualifikation der Mitarbeiter, Internationalität, Kernkompetenz, Erfolgsnachweise (bei Fonds z. B. Track Record, Auszeichnungen etc.).
- ***Wie sieht die Erfolgsbilanz (Track Record) dieser Experten aus? Werden deren Erfolgs-Kennzahlen veröffentlicht?***  
Der Track Record der gewählten Experten sollte regelmäßig in den unabhängigen Rankings unter den besten 20 % der entsprechenden Kategorie (Peergroup) auftauchen. Unabhängige Bewertungs-Gesellschaften sind z. B. Micropal, Ferri, Morningstar, Lipper. Diese Gesellschaften veröffentlichen auch die Erfolgs-Kennzahlen.
- ***Welche Zulassungen besitzen diese Experten?***  
Die Produkte der Experten müssen in Deutschland vom Bundsaufsichtsamt für das Kreditwesen zum Vertrieb zugelassen sein. Dies gilt sowohl für inländische wie auch für ausländische Gesellschaften.
- ***Seit wann arbeiten sie mit diesen Experten zusammen?***  
Langfristige Partnerschaften sprechen für die Erfolgs-Kontinuität der gewählten Experten.
- ***Welche Investment-Strategie verfolgen Sie? Und wie stellen Sie sicher, dass sie diszipliniert umgesetzt wird?***  
Es gibt natürlich viele mögliche Strategien. Wichtig ist bei dieser Frage, ob der Berater eine bestimmte Strategie kontinuierlich verfolgt. Dies ist deshalb wichtig, weil viele Berater sich nur auf den Verkauf von Investment-Produkten konzentrieren, was aber nicht in Ihrem Sinne sein kann. Der Berater sollte festen Regeln folgen, nach denen er Aktien und Fonds für seine Kunden auswählt. Lassen Sie sich die schriftliche Dokumentation dieser Regeln zeigen.
- ***Wenn sich der Markt entgegen Ihrer Strategie entwickelt: Wie reagieren Sie? Halten Sie auch bei Veränderungen bzw. besonderen Ereignissen an Ihrer Strategie fest?***  
Ihr potenzieller Berater sollte immer an seiner Strategie festhalten. Denn mit der Strategie legt er seine langfristige „Marschrichtung“ fest. Würde er bei jedem Ereignis seine Strategie ändern, hieße das letzten

Endes, dass er – und damit Sie – dem Markt hinterherlaufen. Es ist wissenschaftlich erwiesen, dass sich kurzfristige Schwankungen dadurch nur noch verstärken.

- **Unter welchen Kriterien wählen Sie Produkte wie z.B. Fonds aus?**  
Welche Ergebnisse wurden in der Vergangenheit mit diesen Produkten erzielt? Welches Risiko wurde dabei eingegangen (z. B. wie stark schwankten die Ergebnisse um das durchschnittliche Ergebnis p.a.)?
- **Können Sie mir erklären, in was ich investieren soll und aus welchem Grund?**  
Achten Sie darauf, ob Sie die Erklärung verstehen.
- **Auf Basis welcher Kriterien stellen Sie mein Anlage-Konzept auf?**  
Kriterien sollten aus Anlegersicht sein: Persönliche kurz-, mittel- und langfristige Ziele, Anlagehorizont, Risikoprofil (Risikotoleranz, Risikokapazität) Lücke in der Altersvorsorge, besondere Präferenzen.
- **Wann und unter welchen Umständen ist es wahrscheinlich, dass ich signifikante Änderungen in meinem Portfolio und meiner Steuerstrategie vornehmen muss?**  
Ein Umstand, unter dem eine Änderung des Portfolios ratsam sein kann, ist die bevorstehende Zielerreichung. Je näher das Ziel rückt, desto mehr sollte das Risiko der Anlagen reduziert werden – um nicht durch kurzfristige Schwankungen das Anlage-Ziel zu gefährden.
- **Wie positionieren Sie Ihre Kunden in dieser und in der nächsten Dekade sowie im nächsten Down Market?**  
Die Positionierung der Kunden hängt davon ab, wie der Berater die gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in den nächsten Jahren einschätzt (z. B. Erwartung eines wirtschaftlichen Wachstum, einer Rezession o. ä.). Ob diese Einschätzung zutreffend ist lässt sich zwar im voraus nie 100-prozentig sagen, trotzdem ist diese Frage äußerst wichtig. Denn wenn der Berater die gesamtwirtschaftliche Situation falsch eingeschätzt, hilft auch die beste Strategie nichts mehr.

#### Zu Frage 5:

- **Bitte zeigen Sie mir ein Muster-Angebot.**  
Prüfen Sie, ob dieses für Sie verständlich ist.
- **Unter welchen Bedingungen/Schlüsselerignissen werden Sie mein Anlage-Konzept aktualisieren?**  
Eine Aktualisierung sollte nur dann erfolgen, wenn strategisch bedeutsame Veränderungen eintreten – und nicht aus Gründen des Markt-Timing oder aufgrund einer veränderten Marktsituation.



- **Sind Sie und/oder Ihr Expertennetzwerk in der Lage, meine Investitionen, Steuern, Versicherungen, Kredite (inkl. Hypotheken, Dispo etc.) sowie mein Cash Management bei Bedarf in einem Finanzplan zu berücksichtigen?**

Die Berücksichtigung dieser Dinge ist erst bei einer gewissen Komplexität der Vermögensstruktur sinnvoll (z. B. Aufteilung des Vermögens auf Immobilien, Versicherungen, Wertpapiere, Unternehmensbeteiligungen, Kunst etc.). Deshalb wird dieser Service nicht von jedem Finanzberater erbracht. Der Berater sollte jedoch verlässliche Experten an der Hand haben, die diesen Service erbringen können.

Außerdem sollte er auch bei weniger komplexen Vermögensverhältnissen in der Lage sein, eine kleine Vermögensbilanz zu erstellen und Stärken und Schwächen bei der Finanzplanung zu erkennen.

#### Zu Frage 6:

- **Erheben Sie eine Kommission oder einen Aufschlag auf die Investment-Produkte, die Sie verkaufen, berechnen Sie für Ihre Dienste ein Honorar oder erhalten Sie eine Erfolgsbeteiligung? Oder ist es eine Mischung aus allem?**

In der Vermögensverwaltung sind ein Honorar, möglichst in Kombination mit einer Erfolgsbeteiligung, wünschenswert. Bei Erstellung eines Finanzplans ist ein Entgelt auf Honorar-Basis üblich. Bei Beratung und gleichzeitigem Vertrieb von Investment-Produkten sollten möglichst geringe Ausgabe-Aufschläge gezahlt werden.

- **Wie hoch sind Kommission/Aufschläge, falls Sie welche erheben?**

Fondsvermittler und Banken verkaufen die Produkte in der Regel ohne Nachlass bei den Ausgabe-Aufschlägen.

Aktienfonds liegen im Durchschnitt bei ca. 5 %, Rentenfonds bei 2 % Aufschlag. Weichen die Ausgabe-Aufschläge nach oben ab, sollte dies vom Berater begründet werden.

Viele Berater versuchen besonders teure Fonds zu verkaufen, da sie dort größere Provisionen erhalten. Fragen Sie deshalb nach No-load Funds (Fonds ohne Ausgabeaufschlag, z.B. Indexfonds). Die meisten Fonds sind sowieso nicht in der Lage eine Benchmark zu schlagen, warum also dafür bezahlen.

- **Wenn Sie keine Kommission/Aufschläge erheben: Auf welcher Basis berechnen Sie Ihr Honorar? Ist es ein Prozentteil meiner Investitionsposten, die verwaltet werden (Verwaltungsgebühr)? Oder ist es eine Erfolgsbeteiligung? Oder beides?**

Für reine Beratungsleistungen sind Stundenhonorare üblich.

Bei Fondsvermittlern wird die Beratung durch die Ausgabe-Aufschläge

und die Bestands-Provisionen vergütet.

Bei Vermögensverwaltern sollte sich das Honorar auf jeden Fall aus einer Management-Gebühr (z. B. 0,8 % p.a. vom durchschnittlich verwaltetem Vermögen im Abrechnungszeitraum) und einer Erfolgsbeteiligung zusammensetzen. Bei der Erfolgsbeteiligung sollten eventuelle Verluste des aktuellen Abrechnungszeitraums in den nächsten übertragen werden. Das bedeutet, dass diese Verluste dann im nächsten Zeitraum verrechnet werden.

Optimalerweise sollte die Erfolgsbeteiligung noch an eine Benchmark gebunden sein, d. h. nur dann fällig werden, wenn Ihr Konto eine bessere Entwicklung aufweist als der jeweilige Vergleichswert.

Außerdem sollten beim Kauf von Fonds Rabatte gewährt werden. Besser noch: die Fonds sollten ohne Ausgabe-Aufschläge gekauft werden.

- ***Wenn die Verwaltungsgebühr über 1,2 % p.a. Ihrer Investitionsposten beträgt: Warum ist sie so hoch?***

Prüfen Sie, ob der Berater besondere Dienstleistungen bereitstellt oder ob Ihre Situation komplex genug ist, um eine höhere Gebühr zu rechtfertigen. Lassen Sie sich von ihm nachweisen, dass diese erhöhte Gebühr konkurrenzfähig ist zu anderen Beratern oder Gesellschaften, die ähnliche Dienstleistungen erbringen.

- ***Verlangen Sie eine niedrigere Verwaltungsgebühr, wenn meine Anlagen größer sind oder ich mein Vermögen langfristig aufbaue?***

Es sollte sich von selbst verstehen, dass Sie ab einer bestimmten Vermögensgröße oder bei langfristigem Vermögensaufbau einen Nachlass erhalten. Schließlich sollte der Berater es nicht riskieren, dass er Sie als Kunden verliert, während Ihr Konto stetig wächst.

#### **Zu Frage 7:**

- ***Sind sie verfügbar, wenn ich Fragen habe oder gibt es eine andere Person in Ihrem Büro, die mir bei Fragen weiterhilft? Habe ich einen festen Ansprechpartner?***


Leider können Sie sich eine Zusage nicht schriftlich geben lassen. Aber: Umso besser Sie über die Aufgabenbereiche Ihres Beraters und die Anzahl seiner Kunden informiert sind, desto eher können Sie einschätzen, ob dies der Fall sein wird.

- ***Wie informieren Sie mich über wichtige Ereignisse auf den Märkten, deren wahrscheinliche Auswirkungen und Veränderungen in Ihren Prognosen?***

Zur Auswahl stehen die schriftliche (per Post, Fax oder E-Mail?) und

telefonische Benachrichtigung sowie die Information durch Aktualisierung der Internet-Seiten des Beraters. Aber Vorsicht: Der Berater sollte nicht allein auf eine Aktualisierung seiner Internet-Seiten verweisen, sondern Sie immer zusätzlich schriftlich oder telefonisch benachrichtigen. Andernfalls entzieht sich der Berater seiner Informations-Bringschuld und Sie sind in der Holschuld.

- **Wie häufig müssen wir uns persönlich treffen oder uns telefonisch in Verbindung setzen?**  
In der Vermögensverwaltung sollte mindestens einmal im Jahr ein persönlicher Kontakt erfolgen. Darüber hinaus können Kontakte über Veranstaltungen und Telefonate erfolgen.  
Bei der Vermögensberatung sollte es ähnlich sein.
- **Wie oft senden Sie mir Kontoauszüge (Reporting)?**  
Natürlich muss nach einer Transaktion ein Reporting erfolgen. Eine Aufstellung über das Depot ist halbjährlich ausreichend, sollte bei individuellem Bedarf jedoch auch auf einen häufigeren Rhythmus umgestellt werden können.
- **Zeigen Sie mir bitte ein Muster Ihrer Reporting-Unterlagen.**  
Prüfen Sie, ob die Unterlagen leicht verständlich sind.  
Außerdem sollten aus den Unterlagen die Erträge und Leistungen gegenüber den Vergleichswerten (Benchmarks) hervorgehen, die zum gegebenen Investitionsstil und -risiko passen.
- **Überwachen Sie die von mir gekauften Produkte auch nach dem Kauf noch weiter?**  
Dies ist ein Muss für jeden Berater – obwohl es häufig nicht praktiziert wird. Schließlich sollte er Sie informieren, sobald eine Situation eintritt, die eine Anpassung nötig macht?



**avesco** Financial Services AG  
Reinhardtstr. 44  
10117 Berlin

---

Telefon: (030) 28 87 67 0  
Fax: (030) 28 87 67 20  
E-Mail: [kontakt@avesco.de](mailto:kontakt@avesco.de)