



## Wie findet man einen seriösen Berater für private Krankenversicherung und Kapitalanlage?

Wie findet man einen seriösen Berater für private Krankenversicherung und Kapitalanlage? Simon Zech von der TFC Versicherungsmakler GmbH Co.KG aus Augsburg im Gespräch mit Frank-Michael Preuss über seriöse Finanzdienstleistungen, private Krankenversicherung und Kapitalanlage

Frage: Es gibt viele schwarze Schafe am Markt, was unterscheidet aus Ihrer Sicht einen seriösen von einem unseriösen Finanzdienstleister und wie findet man echte Spezialisten?

Antwort: Finanziell gut beraten kann man eigentlich nur, wenn man bereits finanziell weitgehend unabhängig ist. Dann kann man mit großer Authentizität auftreten und dem Kunden offen und ehrlich sagen, dass man mit ihm arbeiten möchte und ihn ganz individuell beraten. Es gibt auf dem Markt viele dubiose Angebote und Vorgehensweisen, die darauf abzielen vorrangig möglichst hohe Umsätze zu generieren - da bleibt der Nutzen für den Kunden aber oft unklar. Fakt ist, dass man nur mit Sachlichkeit und mathematischer Genauigkeit punkten kann. Emotionale Argumente zielen meist auf den Geldbeutel des Kunden ab.

Ein weiteres Indiz für Kompetenz ist Spezialisierung. Finanzberater, die alles können, bieten oft nur alles an, sind aber in allen Bereichen nur oder nicht einmal durchschnittlich. Gute Finanzdienstleister haben viel Zeit und Geld darauf verwendet, auf ihrem speziellen Gebiet erstklassig zu sein - daher können sie für den Kunden auch echten Mehrwert bewirken. Echte Spezialisten geben ebenfalls Empfehlungen, wenn sie ihr Spezialgebiet verlassen und verweisen auf einen kompetenten Kollegen oder Netzwerkpartner, der von einem anderen Fachgebiet mehr versteht.

Frage: Sie schreiben auf Ihrer Seite, die meisten Versicherungen sind überflüssig, die meisten Geldanlagen überflüssig sind?

Antwort: Man kann sich nicht gegen alles absichern im Leben. Das Angebot an Versicherungen auf dem Markt ist aber beinahe unerschöpflich. Da wird oft ganz unseriös versucht, mit den Ängsten der Menschen zu spielen, um an deren Geld zu kommen. Bis auf die private Haftpflichtversicherung und die Risikolebensversicherung für Partner und Familie sind viele Versicherungen unnütz. Zumal die Menschen, die ohnehin über Kapital verfügen, einen einfachen Schaden besser selber tragen, als jahrelang dafür hohe Prämien zu bezahlen.

Zur zweiten Frage: viele Finanzkonstrukte sind mittlerweile so hochkompliziert, dass, wenn man sie einmal fachlich auseinandernimmt, schnell offenbaren, dass sie unzulänglich sind. Da wird dem Anleger vorgegaukelt, er könne mit geringem Einsatz und ohne Risiko hohe Gewinne erzielen. Wir sprechen gar nicht ab, dass es solche Finanzprodukte gibt. In der Masse jedoch funktionieren sie meist nicht. Dafür gibt es viele Beispiele, fast jeder kennt so etwas von sich oder anderen. Die Vielfalt auf den Finanzmärkten macht es nicht einfacher. Klar muss jedem Anleger sein: eine hundertprozentige Garantie gibt es nicht. Man kann sich allenfalls dem Optimum annähern, aber nur, wenn richtig beraten wird. Grundsätzlich ist auch das Splitten von Kapital auf mehrere Anlagen sinnvoll, da damit Risiken weiter minimiert werden können.

Frage: Weiterhin lautet es auf Ihrer Seite, dass ihr Beratungsansatz TFC darin, mit brachialer Ehrlichkeit und nüchternen Fakten zu glänzen. Was genau meinen Sie damit?

Antwort: Wir schauen uns immer die Gesamtsituation des Kunden an, und sagen ihm klar und deutlich, was er erwarten, aber auch, was er nicht erwarten kann. Wir bauen keine theoretischen Konstrukte um ihn herum auf, die dann irgendwann in der Zukunft vielleicht gar nicht funktioniert haben. Mathematik ist dabei wohl die ehrlichste Wissenschaft. Daher ist das auch unsere Basis, mit der wir unsere Kunden beraten. Um gute Ergebnisse auch langfristig erzielen zu können, muss man die Basics beherrschen und ständig weiterentwickeln.

Frage: Wie lange sind Sie selber am Markt, was bringen Sie selbst für Erfahrungen mit?

Antwort: Wir haben die TFC Versicherungsmakler GmbH Co.KG vor zwei Jahren zu dritt gegründet. Zu unserem Team gehören Thomas Oehl (über 15 Jahre im Finanzdienstleistungssektor tätig mit dem Schwerpunkt Kapitalanlage, parallel als Konzeptionär für viele weitere erfolgreiche Unternehmen tätig), Oliver Tobisch (über 15 Jahre Erfahrung im Finanzdienstleistungsbereich, Spezialgebiete: private Krankenversicherung und Kapitalanlage) und ich, Simon Zech (10 Jahre Erfahrung im Finanzdienstleistungsbereich, Spezialgebiet: private Krankenversicherungen).

Kontakt: TFC Versicherungsmakler GmbH Co.KG  
Haunstätter Str. 112  
86161 Augsburg  
Fon: 0821 - 999 805 0  
Fax: 0821 - 999 805 10  
info@tfc-makler.de  
http://www.tfc-makler.de

The Finance Company wurde im Januar 2011 durch Thomas Oehl, Simon Zech und Oliver Tobisch gegründet und schaut schon nach so kurzer Zeit auf eine sehr erfolgreiche und positive Unternehmensentwicklung zurück. Mittlerweile vertreten 30 angestellte Mitarbeiter die Interessen der Firma und der vielen Firmenkunden, deren Zahl Ende 2012 rund 800 betrug. The Company zeichnet sich wahrscheinlich dadurch aus, dass es mit einer starken Fokussierung basierend auf den Kernkompetenzen der Gründer aufwartet und gar nicht erst versucht Kunden rund um das gesamte Themenfeld Versicherung, Finanzen zu gewinnen, sondern vielmehr erst die notwendigen Strukturen schafft, die dazu nötig sind, einen Kunden überhaupt gut und sinnvoll beraten zu können.

### Pressekontakt

Redaktionsbüro für Bild & Text

30173 Hannover

### Firmenkontakt

Redaktionsbüro für Bild & Text

30173 Hannover

Seit über 15 Jahren arbeite ich als freier Fotograf bundesweit für Agenturen und Direktkunden. Dabei handelt es sich meist um Aufträge in den Bereichen Public Relations, Öffentlichkeitsarbeit und Medienarbeit. Ich arbeite parallel als Journalist im Bereich der Medienarbeit mit dem Ziel, aktuelle und verkaufsfördernde Texte in geeigneten Medien zu veröffentlichen. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um Online- oder Printmedien handelt, entscheidend für den Kunden ist die richtige Klientel. Ich führe Interviews oder moderierte Gespräche durch, sammle Informationen zum Thema und recherchiere gründlich das Ausgangsmaterial. Aus diesen Daten werden Presseberichte, Pressemitteilungen, Anwender- und Praxisberichte sowie Produktbeschreibungen und Fachartikel erstellt, die von mir in den dafür vorgesehenen Medien platziert werden. Gleichzeitig stehe ich beratend zur Verfügung.