

Viele Kundenberater auf Banken und Versicherungen sind skrupellose Verkäufer!

«Mein Kundenberater sagt, dass ich nicht auf Sie hören soll. Die Performance der Anlagefonds würde Ihnen widersprechen. Wem soll ich nun glauben, der Bank oder Ihnen?»

Eine interessante Frage! Selbstverständlich muss ich sagen, dass Sie mir glauben schenken sollen – aber ich möchte es natürlich auch erklären: Der Bankverkäufer lügt natürlich nicht! Die Performance der Fonds war gut – denn Performance heisst: Wie hat sich, zum Beispiel, ein Anlagefonds bis heute entwickelt, also die VERGANGENHEIT.

Mittlerweile hat die Nationalbank die Zinsen auf unter Null geschraubt, sodass es für die Zukunft der Obligationen rabenschwarz aussieht. Deshalb ist es immens wichtig, dass Sie die Rendite anschauen, die von jetzt, also heute an gilt: Die RENDITE AUF VERFALL. Diese sagt aus, wieviel Obligationen im Durchschnitt rentieren, wenn man sie heute kaufen würde. Und diese Rendite ist so klein, dass eben die Fondsgebühren (TER = Total Expense Ratio) diese Rendite auffressen, ja sogar so hoch sind, dass Sie mit dieser Anlage drauflegen.

Sie können sich nicht vorstellen, unter welchem Druck die Bankproduktverkäufer stehen! Der ehemalige Chef einer Bank im Baselland sagte mir,

Öffentliche Auftritte von Alain Lauber

Donnerstag, 19. April 2018, 17 Uhr

«**Kennen Sie die Gefahren beim Geld anlegen?»**»

Trattoria Antichi Saponi, Bahnhofstrasse 1a, in Therwil

dass sie ihren Mitarbeitern keine Mengenziele vorgeben. Ein Insider bestätigte mir dies – sie hätten nun ERTRAGSZIELE. Also spielt es für die Bank keine Rolle, wieviel von einem Produkt verkauft wird, sondern dass der Kundenverkäufer dem Kunden jeweils das Teuerste unterjubelt. Was für ein Hohn! ■

Alain Lauber

Finanzexperte und Konsumentenschützer in der Region Basel
Fluhgasse 10, 4207 Bretzwil
Tel. 079 873 77 66 / 061 941 15 07
info@alainlauber.ch
www.alainlauber.ch



Finanzexperte & Konsumentenschützer Alain Lauber