

Taschenrechner, mit denen Kunden ihre Berater ärgern

Marktnische Kleiner Koblenzer Verlag will die Qualität von Finanzdienstleistern verbessern helfen

Von unserem Redakteur Reinhard Kallenbach

■ **Koblenz.** Bankberater und Versicherungsexperten meinen es nicht immer gut mit ihren Kunden. Trotz der verschärften Dokumentationspflichten finden leichtfertig handelnde oder gar unseriöse Berater Mittel und Wege, ihren Klienten überteuerte Kredite oder Lebensversicherungen mit geringen Renditen zu verkaufen. Der Koblenzer Unternehmer Dirk K. Runzheimer hat gemeinsam mit seinen Partnern neuartige Taschenrechner entwickelt, mit denen Kunden Angebote selbst analysieren können.

Werkzeug mit Wirkung

Eigentlich ging es dem Diplom-Betriebswirt mit Schwerpunkt Finanzmathematik darum, ein Werkzeug zu entwickeln, das dazu beitragen kann, die Beratungsqualität zu verbessern. Denn oft müssen Berater selbst beraten werden. Sie haben nämlich meist nur Standardprogramme, mit denen sich nur einfache Musterberechnungen durchführen lassen. Welche negativen Einflüsse zum Beispiel die Inflation oder eine Beitragsreduzierung seitens der Anleger haben, lässt sich mit gängigen Lösungen in vielen Fällen nur schwer ermitteln.

„Wir bringen den Beratern das Rechnen bei“, betont Ruth Watty, die wie Dirk K. Runzheimer zur Geschäftsführung des Fachverlags für angewandte Finanzmathematik (FAF) mit Hauptsitz in Koblenz ge-

hört. Ruth Watty ist eine erfahrene Trainerin und Finanzberaterin. Sie ist immer wieder überrascht, wie wenig selbst versierte Außendienstler von Finanzmathematik verstehen. Schulungen und Rechner, die über Schnittstellen mit portablen oder stationären Computern verbunden werden können, sollten die Lösung bringen.

Die Begeisterung der Branche für das „Koblenzer Modell“ hielt sich in Grenzen. Zwar gab es bei Besuchen in Vorstandsetagen immer viel Lob, doch danach geschah nichts. Dass grundsätzlich Bedarf in der Branche besteht, weiß Runzheimer von Bernd W. Klöckner. Der bekannte Trainer hatte den Absolventen der Fachhochschule die Entwicklung der besonderen Taschenrechner empfohlen. Zum einen kannte er Runzheimers finanzmathematische Stärken, zum anderen brauchte er selbst ein solches Gerät. Das Konzept gefiel Klöckner so gut, dass beide Partner 2005 den FAF-Verlag gemeinsam aus der Taufe hoben. „Uns ging es von Anfang an darum, ein seriöses Umfeld zu schaffen und einen professionellen Vertrieb aufzubauen“, erklärt Dirk K. Runzheimer.

Die Besonderheit der Gründung: Bücher sollte es erst in einer zweiten Stufe ab 2010 geben, zunächst standen die Taschenrechner selbst und die passende Software im Mittelpunkt. Das Ergebnis: ein Gerät, das an einen wissenschaftlichen Taschenrechner erinnert, der allerdings von Edgar Holzke so programmiert wurde, dass weitere Tasten mit patentierten Funktionen aus der Finanzmathematik belegt werden können. Dann begann die Suche nach einem Hersteller. „Wir hätten liebend gern in Deutschland produziert, mussten aber schnell feststellen, dass es hierzulande keinen Produzenten gibt, der so etwas noch macht“, berichtet der FH-Absolvent, der sich

nach mehrmonatiger Suche in Europa ins größte Abenteuer seines Lebens stürzte. 2006 ging er für neun Monate nach China, um die Produktion vorzubereiten – mit Erfolg. Doch kaum war die Herstellung geregelt, traten neue Schwierigkeiten auf: Die Zusammenarbeit mit großen Fachmärkten scheiterte. Deren Manager lobten das neue Produkt zwar ebenfalls, gaben aber zu verstehen, dass sie eher auf die Großhersteller setzten – obwohl diese nur die wissenschaftlichen Standardrechner bieten können.

Selbst nachrechnen

Die Idee, den Finanzrechner als kleine und preiswerte Lösung für jedermann anzubieten, ist ein Ergebnis der Finanzkrise, zudem steht jedem eine kostenfreie Software zum Download und selbst Nachrechnen zu Verfügung. Denn anders als erwartet, wurden die Finanzberater nicht aktiver, obwohl sie jetzt eigentlich gefordert waren, ihre Produkte transparenter zu machen. Ergebnis: Bergeweise zusätzliches Dokumentationsmaterial, aber kein Durchblick beim Kunden. „Dabei haben die doch das Recht, genau zu erfahren, wie sich die genannten Beträge zusammensetzen. Wir geben ihnen jetzt das Werkzeug dazu in die Hand“, meint Ruht Watty. Nicht jeden Experten wird diese Botschaft erfreuen – erst recht nicht, wenn er im Internet prüft, wer der Berater des jungen Unternehmens ist und den Namen Prof. Heinrich Bockholt liest. Der Koblenzer ist nicht nur ein renommierter Finanzmathematiker, sondern auch ein Kritiker der Branche. Auch das wird nicht alle freuen: Die Koblenzer haben einen gemeinnützigen Verein gegründet, der vor allem ein Ziel hat: Kindern, Jugendlichen und Erwachsenen den richtigen Umgang mit Geld zu vermitteln.



Dirk K. Runzheimer und Ruth Watty präsentierten die kleine und große Lösung für Finanzdienstleister und ihre Kunden. Mit einer Gratis-Software wollen sie für ihr Produkt werben.

Foto: Reinhard Kallenbach

Wer nachrechnet, erlebt oft eine große Überraschung

Dirk Runzheimer hat zwei Beispiele zusammengestellt, die auch mit der Gratissoftware www.volksrechner.com geprüft werden können. Fall 1: Ein Kunde hat einen Kredit von 15 000 Euro erhalten. Jetzt muss er über fünf Jahre eine monatliche Rate von 349 Euro bezahlen. Nach dieser Zeit ist der Kredit vollständig getilgt. Verräglich

wurde ein Effektivzins von 8,99 Prozent vereinbart. Beim Nachrechnen mit dem Volksrechner stellt sich heraus: In Wirklichkeit liegt der Zinssatz bei 14,93 Prozent effektiv und 14 Prozent nominal. Daraus folgt: Wahrscheinlich hat der Kunde gleichzeitig eine Ausfallversicherung abgeschlossen, ohne dass ihn der Berater darüber informiert hat.

Fall 2: Ein Kunde hat eine Lebensversicherung abgeschlossen. Die Versicherung bestätigt ihm einen garantierten Rückkaufwert nach 27 Jahren in Höhe von 58 569 Euro. Die monatliche Rate beträgt 160 Euro. Beim Nachrechnen stellt sich heraus, dass die jährliche Rendite gerade einmal bei 0,89 Prozent liegt.