



Deine Hausbank - das unbekannte "Wesen"



Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung
2. Vorwort
3. Banken sind Wirtschaftsunternehmen
4. Mein Banker hilft mir schon!
5. Alles aus einer Hand
6. Die können doch nicht ...!
7. Die armen Banken!
8. Beratungsprotokoll selbst gemacht und bestätigt
9. Fazit

1. Einleitung

Mein Name ist Hedemann, Harald Hedemann.

Ich bin am 11.09.1957 in Brück in der Mark Brandenburg geboren und habe nach Abschluss der mittleren Reife am Tulla – Gymnasium in Rastatt eine Ausbildung zum Radio – und Fernsehtechniker absolviert.

Nach abgeschlossener Berufsausbildung ging ich für 4 Jahre zum Bund.

Wie das Leben so spielt, hielt es mich nicht bei diesem Beruf und so arbeitete ich ab 1989 zuerst nebenberuflich und ab 1992 hauptberuflich in der Versicherungs – bzw. Bausparbranche. 1994 wechselte ich in die Sparte Finanzierungen, der ich bis heute treu geblieben bin.

Ich war zuerst als freier Handelsvertreter nach HGB §84 für eine Bausparkasse und 2 Banken tätig, entschied mich aber 2003 für die Unabhängigkeit.

Ich vermittele Baufinanzierungen, Privatdarlehen, gewerbliche Darlehen und helfe in Not geratenen Darlehensnehmern wieder in „ruhiges Fahrwasser“ zu kommen. Zwangsversteigerungen zu verhindern helfen, ist eines meiner Lieblingsthemen. Ich konnte auch schon einige Male erfolgreich eingreifen und maßgeblich Zwangsversteigerungen verhindern helfen.

Im Bereich Finanzierungen arbeite ich mit ca. 50 Banken zusammen und bin somit in der Lage individuell angepasste und maßgeschneiderte Finanzierungsangebote in Deutschland der Schweiz und Frankreich zu beschaffen und zu vermitteln.

Im gewerblichen Bereich kann ich regional begrenzt auf Baden-Württemberg die Möglichkeit der staatlichen Förderung für Ihre Projekte prüfen und bei der Beschaffung der entsprechenden Darlehen helfend zur Seite zu stehen.

2. Vorwort

Alle Informationen liefere ich Ihnen kostenfrei und Sie können sie anonym herunterladen. Sollten meine Informationen Ihnen allerdings hilfreich gewesen sein und Ihnen vielleicht sogar bei der Lösung eines Problems geholfen haben, so steht es Ihnen frei mir unter

paypal – harald.hedemann@yahoo.com – oder

Commerzbank AG – Harald Hedemann
IBAN DE 70 1704 0000 351358700

nach eigenem Ermessen ein kleines Dankschön zukommen lassen. Gern nehme ich freiwillige Zuwendungen als Energieausgleich entgegen. Bitte bei Banküberweisung im Betreff „freiwillige Zuwendung“ vermerken.

Aber nun zurück zum Thema:

Sie erhalten hier keine trockene Aufzählung der gesetzlichen Grundlagen oder Richtlinien von Finanzinstituten, sondern ich schildere Ihnen meine Erfahrungen mit dem Thema Umgang mit Banken, die Ihnen helfen sollen, Entscheidungen zu vermeiden, die rückblickend richtig viel Geld kosten bzw. Ärger bringen können.

Immer wieder höre ich in Gesprächen Aussagen wie z. B. so was kläre ich telefonisch oder die Zusage hat mir mein Bankbetreuer schon gemacht.

Mein Statement dazu lautet: „das ist eine „heiße Kartoffel“ an der man sich leicht den Mund und nicht nur den Mund verbrennen kann. Aber entscheiden Sie selbst!

Solange diese Vorgehensweise nicht zu Streitigkeiten führt, ist das ganz in Ordnung. Sobald Sie jedoch eine solche Aussage einfordern

wollen oder müssen, wird es interessant. Lassen Sie mich kurz erläutern, wie das zu verstehen ist.

Ich hatte einen Kunden, der mich auf Empfehlung eines meiner Kunden anrief mit der Maßgabe, er brauche schnell eine Finanzierung für einen Hauskauf, denn er habe den notariellen Kaufvertrag schon unterschrieben und müsse in vier Wochen den vereinbarten Kaufpreis zahlen.

Meine Frage nach dem „weshalb“ beantwortete er mit der Aussage, dass sein Banker ihm die Finanzierungszusage mündlich gegeben habe im Nachhinein jedoch kein Darlehensvertrag zustande kam, weil die Finanzierung bei seiner Hausbank letztendlich dann doch nicht darstellbar war.

Eine Beschwerde beim Abteilungsleiter des Sachbearbeiters brachte nicht den gewünschten Erfolg, da der Sachbearbeiter nichts mehr von seiner Zusage wissen wollte und der Kunde keinen Nachweis über eine erteilte Zusage vorlegen konnte. Solche Erfahrungen können den Traum von den eigenen vier Wänden schnell zum Alptraum werden lassen.

Daher finden Sie im Folgenden ein paar Tipps, die Ihnen helfen werden, solche Erlebnisse zu vermeiden, die nicht nur Nerven sondern auch richtig Geld und im schlimmsten Fall sogar die Existenz kosten.

Aber - und auch das möchte ich betonen - diese Seiten sollen auch das Verständnis für die „Banker“ wecken. Oftmals wird geschimpft über die bösen Banker, mit Ihren miesen Tipps und der fehlenden Unterstützung, wenn man sie mal braucht.

Sie sollten stets bedenken – der Vertriebsdruck im Bankgewerbe ist so gigantisch und die Gestaltungsmöglichkeiten für den einzelnen Mitarbeiter wurden in den letzten Jahren dermaßen eingeschränkt, dass den Mitarbeitern gar keine andere Wahl bleibt als Empfehlungen auszusprechen, die auf anderem Wege so nie zustande kommen würden.

Also nicht schimpfen – selbst Verantwortung übernehmen, denn ohne Ihre Unterschrift kommt kein Vertrag zustande!

3. Banken sind Wirtschaftsunternehmen

In der heutigen Zeit kommt man ohne ein eigenes Bankkonto nicht mehr über die Runden.

Somit bleibt Ihnen auch nicht erspart, sich mit Banken auseinanderzusetzen. Sie sollten eines jedoch immer bedenken, wenn Sie mit Ihrer Bank bzw. dem Kundenbetreuer Ihrer Hausbank sprechen oder verhandeln:

Banken sind Wirtschaftsunternehmen, die auf Gewinnerzielung und Risikovermeidung ausgerichtet sind.

Das bedeutet, dass in erster Linie die Gewinnerzielung steht. Sie als Kunde sind da oftmals nur Mittel zum Zweck. Weshalb glauben Sie, ruft Ihr Banker Sie an, um mit Ihnen über Ihre Altersvorsorge zu reden?

Oder haben Sie schon einmal einen größeren Geldbetrag z. B. aus der Auszahlung einer Lebensversicherung oder Ähnlichem auf Ihr Girokonto erhalten? Wie lange dauert es dann in der Regel, bis Ihr Banker sich meldet – einen Tag, zwei Tage?

Verstehen Sie mich nicht falsch! Dies ist kein Vorwurf gegen Ihren Kundenbetreuer! Die Mitarbeiter, die in den Filialen Kundenkontakt haben, stehen unter einem enormen Vertriebsdruck. Sie sind gezwungen, Ihnen Bausparverträge, Lebens – oder Rentenversicherungen, Riesterverträge, Fondssparpläne oder Ähnliches zu verkaufen.

Da gibt es von Seiten der Unternehmen knallharte Zielvorgaben und wer diese Vorgaben nicht erfüllt, sieht sich einem gewaltigen Druck ausgesetzt, dem viele nicht standhalten können. Krankheiten, Stress, Burnout sind die Folgen.

Fazit: Sehen Sie Ihre Bank als ein Unternehmen, dem Sie Ihr Geld anvertrauen und das von Ihnen dafür eine gewissen Gebühr erhebt.

Das ist so und das ist meines Erachtens auch legitim.

Nur tun Sie eines nicht. Legen Sie Ihr Geld nicht, ohne darüber nachzudenken, in die Hände Ihrer Hausbank. Das kann schnell zu einem bösen Erwachen führen.

Wichtig ist für Sie und Ihre Belange stets, dass Sie Kontrolle haben über Ihr Vermögen.

Sicher ist es sinnvoll sich abzusichern und Vorsorge zu treffen. Die Frage, die Sie sich jedoch stellen sollten lautet:

„Ist es sinnvoll alles bei einem Unternehmen zu haben!“

Auf genau diese Frage erhalten Sie im Folgenden jedoch noch Informationen und Meinungen, die sicher nicht uninteressant für Ihre zukünftigen Entscheidungen sein werden.

4. Mein Banker hilft mir schon

Gerade bei den Älteren unter uns hört man immer – Mein Banker ist für mich da! Der hilft mir ...! Da bin ich schon seit 25 oder mehr Jahren ...!

Wie gesagt, solange Sie zufrieden sind und mit Ihrer Hausbank keine Probleme haben – SUPER! Menschen, die vorsorgen und nicht am LIMIT leben, sind für die Szenarien, auf die ich hier eingehe oder die auf diesen Seiten beschrieben sind, auch weniger gefährdet

Schwierig wird es, sobald Sie, egal durch welchen Umstand, einen Engpass zu überbrücken haben. Möglichkeiten gibt es da viele, wie z. B. Krankheit über einen längeren Zeitraum, vorübergehende Arbeitslosigkeit oder Kurzarbeit, Berufs – oder Erwerbsunfähigkeit, Scheidung oder andere Ereignisse, die das Leben und die finanzielle Planung schnell ins Schleudern bringen können.

Und Sie können davon ausgehen, dass, wenn etwas schief geht, alles zusammen kommt. Ist es nicht meistens so, dass mit der Nachzahlung ans Finanzamt, auch noch die Waschmaschine „verreckt“ oder das Auto seinen Geist aufgibt.

Aber bleiben wir mal bei der längeren Krankheit. Da ist es sinnvoll, vorbereitet zu sein. Vorbereitet auf die geringeren Einnahmen, denn die Ausgaben bleiben ja in der Regel zumindest in der ersten Zeit gleich oder können sogar noch steigen.

Und dann wird es je, nachdem wie die Finanzielle Situation sich vorher dargestellt hat, schnell eng. Und oftmals versucht man dann die Situation selbst zu regeln. Das geht auch recht gut, wenn der zeitliche Rahmen überschaubar bleibt.

Aber bleiben wir mal bei der Krankheit. Währt Ihre Erkrankung über einen Zeitraum von mehr als 6 Wochen, entsteht durch den Wegfall der Lohnfortzahlung eine Lücke von über 20%!

Das bedeutet, dass bei einem Nettoverdienst von 2.000,- € eine Lücke von mehr als 400,- € entsteht. Die Absicherung für diesen Betrag würde für einen 30-jährigen Mann ca. 5 – 10 € kosten.

Stellt sich da nicht die Frage: Will ich es mir leisten, dieses Risiko selbst zu tragen?

Wenn Sie für einen solchen Fall nicht vorgesorgt haben oder keine Rücklagen gebildet haben, auf die Sie jetzt zurückgreifen können, kann das sehr schnell zu den oben erwähnten Engpässen führen, die schnell zu erheblichen Schwierigkeiten heranwachsen können.

In solch einer Situation kann Ihnen Ihr Banker oftmals gar nicht helfen, auch wenn er es selbst gerne tun würde.

Die Unternehmen erstellen für Ihre Betätigungsfelder klare Richtlinien. An diese Richtlinien sind die Filialmitarbeiter gebunden. Da gibt es kein – mal schauen! Diese Richtlinien machen es dem einzelnen Mitarbeiter sehr schwer bis unmöglich, ohne Kompetenzüberschreitung mit der oftmals erforderlichen Flexibilität auf eben solche Engpässe zu reagieren.

Daher mein Tipp: Übernehmen Sie Verantwortung für Ihr Leben und informieren Sie sich, wie eine Absicherung gegen die oben beschriebenen Risiken aussehen kann und was sie kostet. Und dann entscheiden Sie, ob es Ihnen wert ist, sich abzusichern oder ob Sie das Risiko bewusst selbst tragen wollen!

Sobald Sie anderen die Verantwortung übertragen, wird es immer teuer! Es braucht nur was Unvorhergesehenes passieren.

5. Umgang mit Banken

Ich kann Ihnen nur eines empfehlen: Machen Sie alles, was Sie mit Banken und deren Angestellten zu tun haben, schriftlich!

Sie werden feststellen, dass Sie keine schnellen oder leichtfertigen Aussagen mehr erhalten.

Sie werden feststellen, dass Sie plötzlich keine schnellen Entscheidungen mehr erhalten.

Wenn Sie dennoch gezwungen sind am Telefon Abreden treffen müssen, so notieren Sie sich, Datum, Uhrzeit, Name und Vorname und wenn möglich Durchwahl und Fax Nr. des Gesprächspartners.

Dann erstellen Sie ein Gesprächsprotokoll und senden dies per Fax an Ihre / n Gesprächspartner / in mit der Bitte um Bestätigung.

Wenn diese Bestätigung schnell kommt, wissen Sie, dass alles seine Richtigkeit hatte und alle Aussagen „Hand und Fuß“ haben.

Kommt diese Bestätigung nicht, so bewahren Sie das Faxprotokoll gut auf. Sie könnten gut sein, dass Sie es noch brauchen.

Kleiner Tipp, wenn es um Ihr Geld geht: nicht blauäugig vorgehen. Sie können ruhig davon ausgehen, dass sich niemand um Ihr Geld kümmert, wenn Sie es nicht selbst tun.

Und eines dürfen Sie mir glauben: Bequemlichkeit, also andere mit Ihrem Geld arbeiten lassen, ist in der Regel ein richtig teurer Spaß.

Aber das trifft nicht nur auf Geldanlagen zu.

5. Alles aus einer Hand

... zu haben ist sicher die bequemste Variante. Man hat einen Ansprechpartner, den man auch noch gut kennt und der sich um alles kümmert.

Und alle Versicherungen, Bausparer, Finanzierungen, Kapitalanlagen, etc. sind bei einem Unternehmen gebündelt, was natürlich dann auch noch den ein oder anderen Prozentpunkt an Rabatten geben kann. Das ist sicher ein nicht zu vernachlässigendes Argument.

ABER! Alle Finanzdienstleister haben ihre „Zuckerstückchen“ wie auch ihre weniger „süßen“ Angebote. Das bedeutet: Sie finden bei jeder Gesellschaft günstige Angebote wie auch solche, die schlicht und ergreifend im Preisvergleich uninteressant, weil zu teuer, sind.

Das Gleiche gilt gerade für Produkte, die Sie über Ihre Bank angeboten bekommen. Ihre Bank bekommt – wie übrigens auch Ihr Versicherungsvertreter – Provisionen, wenn Sie Ihnen eine Versicherung, einen Bausparvertrag oder ähnliches vermittelt.

Erster Nachteil – der Verkäufer vergleicht nicht, da alles aus einem Konzernverbund kommt und er nur Produkte aus der Palette innerhalb des Konzerns anbieten wird.

Zweiter Nachteil – Sie können davon ausgehen, dass eventuell eingeräumte Rabatte durch diese Mehrkosten wieder zunichte gemacht werden und Sie keine Ersparnis sondern wahrscheinlich sogar Mehrkosten bei möglicherweise schlechterer Leistung haben.

Dritter Nachteil – Bankberater unterliegen einem immensen Vertriebsdruck, wie auch die meisten Versicherungsvertreter in der Ausschließlichkeit, d. h. die nur für eine Gesellschaft tätig sind.

Mittlerweile sind die Unternehmen zwar dazu übergegangen, auch Fremdprodukte anzubieten, aber diese bekommen Sie in der Regel nur auf Nachfrage.

Der Ausweg ist gar nicht so schwierig: Wählen Sie einen Versicherungs – oder Finanzmakler, der

- in Ihrem Auftrag
- Firmen - unabhängig
- in Ihrem Sinne
- zu Ihrem Nutzen

vorgehen muss.

Und wenn Sie jetzt noch eine / n Honorarberater / in wählen, also einen Versicherungs – oder Finanzmakler / in, der mit Ihnen eine Honorarvereinbarung trifft, dann können Sie ganz sicher sein, dass dieser Ihre Versicherungs – und Anlagefragen auch zu 100% in Ihrem Sinne regelt. Denn er erhält sein Geld direkt von Ihnen, seinem Auftraggeber, für seine Arbeit und muss Ihnen keine teuren Produkte „aufs Auge drücken“, um seine Arbeit vergütet zu bekommen.. Fairer geht es nicht! Ein weiterer Vorteil liegt darin begründet, dass diese Makler / innen in der Regel im Sachversicherungsbereich nur Jahresverträge anbieten und auf Kostensteigerungen flexibel reagieren können.

Und der / die Makler / in kann Ihre bestehenden Verträge ohne Kündigung in seine Betreuung übernehmen.

6. Die können doch nicht ...!

Wenn dann das Kind im Brunnen liegt, höre ich oft

- Die können doch nicht ...
- Mein Banker hat gesagt ...
- Aber das wäre doch nur für ...
- Das versteh ich nicht

Sie werden es nicht glauben, aber diese Aussagen habe ich auch schon von Bankmitarbeitern gehört.

Beispiel: Da ist nachvollziehbar, dass eine Situation sich in überschaubarer Zeit wieder regulieren wird aber, da z. B. in den Richtlinien gewisse Fristen festgeschrieben sind, wird ein Verlust in Kauf genommen, der durch Einsatz von gesundem Menschenverstand vermeidbar wäre.

Meine Meinung dazu ist: Das ist nicht gewollt und liegt sicher in Geschehnissen der Vergangenheit begründet, in denen Mitarbeiter die eingeräumten Spielräume missbräuchlich genutzt haben.

Also erwarten Sie in einer „Krisensituation“ keine Entscheidungen, die auf gesundem Menschverstand basieren oder die zu Ihrer Hilfe dienen. Hilfe, die Sie bekommen, bekommen Sie aufgrund Ihrer finanziellen Situation.

Die Kompetenzen Ihrer Ansprechpartner sind dermaßen reduziert worden in den letzten Jahren, dass meistens nicht derjenige, der Ihnen gegenüber sitzt, eine Entscheidung zu fällen und zu vertreten hat, sondern Menschen, für die Sie nur eine Nummer auf dem Papier sind.

Ich persönlich bin überzeugt, dass das genau so gewollt ist, denn negative Entscheidungen lassen sich einfacher fällen, wenn das Emotionen oder das Gewissen nicht ein „objektives“ Bewerten und Handeln beeinflussen.

7. Die armen Banken

Dies ist ein Thema, bei dem mir regelmäßig der Hut hochgeht! Da schreibt z. B. ein Vorstand einer Regionalbank in unser Regionalzeitung: „Wir bekommen Geld für 0,2 % und geben es an unsere Premium – Kunden weiter für einen Dispozins von 4,2%. Mit diesen 4 % können wir gut leben.“

Man beachte – diesen Zinssatz (4,2%) bekommen nur Premiumkunden, die einen Sonderstatus besitzen! Die andern zahlen dann 6, 7 oder mehr Prozent. Aber bleiben wir mal bei diesen **4% Gewinn**.

Das erste, was mir dabei durch den Kopf schoss, war der Gedanke: „Die müssen uns doch für blöd halten!“ Einen ähnlichen Ausspruch las ich vor kurzem auch von unserem Finanzminister!

Ich möchte Ihnen den Grund für meine Entrüstung nicht vorenthalten mittels einer Beispielrechnung:

Bank A bekommt eine Million € zu einem Zinssatz von 0,2%. Die jährlich zu zahlenden Zinsen belaufen sich auf

$$1.000.000,- \text{ €} \times 0,20 \% = 2.000,- \text{ €}$$

Die Bank verleiht dieses Geld jetzt an Ihre Premiumkunden zu einem Zinssatz von 4,2 %. Die Kunden zahlen dafür jährlich Zinsen

$$1.000.000,- \text{ €} \times 4,20 \% = 42.000,- \text{ €}$$

So und wenn ich jetzt 42.000,- € durch 2.000,- € teile und das Ganze mit 100 multipliziere erhalte ich den prozentualen Gewinn, den die Bank erzielt.

Ich bin dann gleich losgegangen, um mir einen neuen Taschenrechner zu kaufen, denn egal wie oft ich die Eingabe wiederholte: Da kam nie

4% raus! Probieren Sie es mal aus und ich wette mit Ihnen: Ihr Ergebnis wird auch nicht 4% sein. Die halten uns für blöd, oder?

Ach so, ich vergaß noch zu sagen: Die Berechnung machen Sie besser nicht mit Zahlen, die auf einen Normalkunden zutreffen. Also mit Zinssätzen, die sich im Bereich von 6, 7 oder mehr bis zu 10 und 11 % bewegen. Dann wird es nämlich wirklich ... tja wie soll man das nennen! Ich meine „Wucher“ ist der Ausdruck, der in etwa in die richtige Richtung weist.

Aber und das möchte ich ganz ausdrücklich betonen: Das ist meine ganz persönliche Meinung und Einstellung. Ich möchte jeden bitten, sich selbst seine Meinung zu bilden, denn ...

Wenn Banken Gelder von der EZB erhalten, um (Aussage Frau Merkel) eine Kreditklemme zu vermeiden und dann binnen einer Woche die Kreditvergaberichtlinien so verändern, dass danach die Kreditvergabe erheblich erschwert wird.

Wie würden Sie solch eine Vorgehensweise betiteln?

Diesen Fall habe ich bei einer meiner Partnerbanken erst Anfang 2013 erlebt.

Aber noch mal – keine Anklage gegen unser Bankensystem. Es wird von unserer Regierung unterstützt und protegiert.

Ach übrigens, jetzt wissen Sie sicher auch, weshalb jede Bank und jeder Politiker Ihnen erzählt: Alles über 5% Guthabenzins ist anrücklich. Logisch oder, denn es schmälert den Gewinn der Banken.

8. Beratungsprotokoll selbst gemacht und bestätigt

Im Anschluss finden Sie den Entwurf eines Beratungsprotokolls, das Sie nach Gesprächen mit Banken, Versicherungen, Architekten, Ämtern etc selbst erstellen und vom Gegenüber bestätigt bekommen. Diese Vorgehensweise dient lediglich dazu, teure Missverständnisse vermeiden zu helfen und bei einem Streitfall Nachweise liefern zu können. Dies ist VOR ALLEM bei Telefonaten sehr hilfreich.

Ihr Beratungsprotokoll sollte folgende Informationen enthalten

Teilnehmer – Herr Hans Muster, Harald Hedemann, Frau Müller, Frieda, (bitte alle Teilnehmer eintragen)

Telefonnummer mit Durchwahl

Faxnummer

Email - Adresse

Datum, Uhrzeit – 01.01.2010 – 15.30 Uhr

Ort – Sparkasse 12345 Musterstadt Hänschenstr. 7

Gesprächsgrund – Girokonto überspart

Gesprächsinhalt – beschreiben Sie den Inhalt des Gespräches mit Ihren Worten so detailliert wie möglich. Beispiel – Herr Muster schlug vor, das Guthaben unseres Girokontos zwecks besserer Verzinsung in eine Lebensversicherung einzuzahlen. Ich machte ihn darauf aufmerksam, dass ich das Geld eventuell in 5 – 6 Jahren benötige und somit kein Verluste riskieren möchte. Er meinte, das sei kein Problem. Dann könne man den Vertrag flüssig machen (das ist tatsächlich so gesagt worden).

Fazit – Damit das Guthaben auf dem Girokonto gewinnbringend angelegt ist, wird ein ... vertrag abgeschlossen mit einer Laufzeit von ... Jahren. Unter Umständen kann über das Geld auch früher verfügt werden. Kosten entstehen keine.

DANN DER WICHTIGSTE SATZ; DER IHNEN DIE BESTÄTIGUNG GARANTIERT:

Sehr geehrte / r Herr / Frau Muster im Anschluss finden Sie ein Gesprächsprotokoll zu unserem Beratungsgespräch. Ich habe den Gesprächsinhalt nach meinem Verständnis wieder gegeben und bitte Sie

hiermit um Kontrolle, damit es keine Missverständnisse gegeben hat. Ich möchte Sie darum bitten, notwendige Korrekturen vorzunehmen und mir zuzusenden, für den Fall, dass ich Ihre Aussagen falsch interpretiert haben sollte. Im Voraus bedanke ich mich für Ihre Bemühungen und verbleibe ...

Der letzte Satz des Beratungsprotokolls setzt Ihr Gegenüber dahin gehend unter Druck, dass er oder Sie gezwungen ist, darauf zu reagieren. Je nachdem wie die Reaktion ausfällt, wissen Sie wie Sie das entsprechende Gespräch zu bewerten haben.

Senden Sie das Protokoll per Fax (Sendebestätigung ans Protokoll heften) oder per Mail. Damit liegt der schwarze Peter bei Ihrem Gegenüber.

Beispiel aus meiner Praxis – ich hatte einen Kunden, der bauen wollte und den Keller zu Wohnzwecken einzurichten gedachte. Laut Aussage der Gemeinde würde er, wenn nach den Plänen gebaut würde 2 – 3 mal pro Jahr Wasser im Keller haben.

Die daraufhin geäußerten Bedenken und Änderungswünsche ignorierte der Architekt.

Mit der im Protokoll aufgeführten Formulierung brachten wir den Architekten dazu, dass er die Pläne „unaufgefordert“ dahin gehend änderte, dass die Gefahr aus der Welt geschafft wurde und kein Wassereintritt innerhalb der mittlerweile 15 Jahre passierte.

Es liegt an jedem selbst, Stress zu vermeiden und oder solchen Situationen vorzubeugen. Bitte nicht falsch verstehen: Ich will hier niemanden schlecht reden. Wahrscheinlich haben Sie einen Berater, auf den Sie sich verlassen können. Wenn es jedoch einmal zu Unstimmigkeiten kommen sollte, ist es sinnvoll etwas schriftlich in der Hand zu haben. UND – sollte Ihr Gegenüber nicht reagieren? Dann ist das sein Problem nicht Ihres, denn dann stimmt er damit Ihrer Gesprächsversion zu.

Es ist nicht schwierig vorzubeugen. Man muss nur wissen wie!

8. Fazit

Sie haben jetzt hier einige Denkanstöße und kennen einige Fakten, die Sie beim Gespräch mit Ihrem Bankberater und im Umgang mit Ihren Bankgeschäften nutzen können.

Es liegt jetzt ganz in Ihrem Ermessen, ob Sie lieber den bequemen aber erheblich teureren Weg einschlagen oder ob Sie sich selbst um Ihre Angelegenheiten kümmern.

Sie sehen, es gibt für jede Einstellung eine Variante. Sie können jedoch davon ausgehen, dass Sie erst hinterher feststellen werden, ob der gewählte Weg der für Ihre Belange richtige war!

Das ist das Dumme am Leben – man weiß nie, was dabei rauskommt! Aber das macht es meines Erachtens auch so spannend.

Sie haben Fragen oder wünschen eine Beratung oder Sie haben festgestellt, dass ein wichtiger Punkt fehlt!

Sie erreichen mich unter

+ 49 (0) 7802 – 700648

+ 49 (0) 176 – 17266364

Harald.hedemann@t-online.de

Die Homepage wird gerade umgestaltet.

In Planung: regelmäßige Infoveranstaltungen, Fragestunden und weitere Ratgeber zu den Themen:

Zwangsversteigerung vermeiden

Achtung Falle - Bauen und Kaufen

Achtung Falle – Tipps zum Thema Finanzieren

Rundum-fit-net – Nur rundum fit ist richtig fit!

Verfasser:

Harald Hedemann
Fitness – und Gesundheitstrainer
Smovey – Trainer
LimA - Trainer
Finanzierungsfachmann BWB
Krautschollenweg 31
77704 Oberkirch
Tel. + 49 (0) 7802 – 700648
Fax + 49 (0) 7802 – 7009567
Mob +49 (0) 176 – 37266364

www.harald-hedemann.de