

Vermögensberatung: Ehrlich lohnt sich – Provisionsjäger eher nicht

20.06.2025, 13:28 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: Robert Förg - STRATEGIE. PERSPEKTIVE. ERFAHRUNG.



Family Office Förg - STRATEGIE. PERSPEKTIVE. ERFAHRUNG.

Es gibt zwei Arten von Menschen: Die einen, die sich in der Finanzwelt auskennen und die anderen, die glauben, sich auszukennen – bis sie das Kleingedruckte lesen. Und genau hier beginnt das Dilemma: Denn während die einen im Dickicht aus Gebühren, versteckten Kosten und provisionsgetriebenen Produktverkäufern nach Orientierung suchen, sitzen die anderen bereits im gemachten Nest eines Honorarberaters und genießen die Aussicht auf eine solide, interessenkonfliktfreie Finanzplanung.

Was macht den Honorarberater so besonders? Ganz einfach: Er verdient sein Geld nicht damit, Ihnen das teuerste oder für ihn profitabelste Produkt zu verkaufen. Er berät. Punkt. Und das ist eine Rarität in einer Finanzwelt, in der sich Bankberater nicht etwa von ethischen Grundsätzen, sondern von Verkaufszielen und internen Anreizsystemen leiten lassen. Die klassische Bankberatung gleicht oft einem Verkaufsgespräch im Autohaus – nur dass man Ihnen statt eines Wagens mit glänzendem Lack eine Rentenversicherung mit versteckten Kosten und nebulösen Versprechungen andreht.

Ein Honorarberater hingegen ist wie der unabhängige Mechaniker, der Ihnen ehrlich sagt, dass der Motor Ihres alten Fahrzeugs zwar noch läuft, aber eine kleine Wartung nicht schaden könnte – und der Sie nicht gleich in den neuesten Luxus-SUV mit zehn Jahren Finanzierungsverpflichtung drängen will. Er analysiert, klärt auf, stellt sicher, dass Ihr Finanzplan zu Ihren Zielen passt, und dass Sie sich nicht von der nächsten Investment-Modewelle mitreißen lassen, die mit garantierten Traumrenditen lockt, aber am Ende doch nur für den Verkäufer profitabel ist.

Doch warum sträuben sich so viele Menschen gegen den Gang zum Honorarberater? Wahrscheinlich, weil die Wahrheit unbequem sein kann. Denn sie könnte lauten: „Ihr Portfolio ist ein Flickenteppich aus unnötigen Produkten, Ihre Altersvorsorge ist ineffizient strukturiert, und Sie haben viel zu viele Gebühren gezahlt.“ Das hört natürlich niemand gern – und genau deshalb setzen viele lieber auf das wohlige Gefühl eines Provisionsverkäufers, der mit breitem Lächeln und

beruhigenden Phrasen die Illusion vermittelt, alles sei bestens.

Ein mündiger Bürger hingegen erkennt, dass echte Beratung nicht im Verkaufsgespräch, sondern in der ehrlichen Analyse beginnt. Er weiß, dass Finanzentscheidungen nicht von kurzfristigen Marktprognosen oder der neuesten Schlagzeile aus dem Wirtschaftsteil der Zeitung abhängen, sondern von einer strukturierten, langfristigen Strategie. Ein Honorarberater hilft ihm dabei, sich nicht von Emotionen, Panik oder der nächsten vermeintlichen Wunderanlage verleiten zu lassen. Er ist der rationale Gegenpol in einer Welt, die allzu oft von Gier und Angst getrieben wird.

Und so bleibt am Ende die Frage: Sind Sie bereit, den Schleier der Verkaufsrhetorik zu durchdringen und sich tatsächlich beraten zu lassen? Oder bleiben Sie beim klassischen Bankgespräch, in dem Ihnen nach freundlichem Smalltalk mit verschränkten Fingern ein „maßgeschneidertes Produkt“ präsentiert wird – das rein zufällig genau das ist, was der Bank in diesem Quartal die höchsten Provisionen einbringt?

Die Entscheidung liegt bei Ihnen. Entweder lassen Sie sich weiterhin von provisionsgetriebenen Verkäufern beraten, deren primäres Interesse nicht Ihr Wohl, sondern ihr Bonus ist. Oder Sie nehmen Ihre Finanzplanung selbst in die Hand – mit einem Honorarberater an Ihrer Seite, der Sie unabhängig, transparent und ehrlich begleitet. Denn wahre Finanzkompetenz beginnt dort, wo Beratung keine Verkaufsveranstaltung mehr ist, sondern ein Dialog auf Augenhöhe.

Family Office Förg

Ludwig-Weiß-Str. 11 Ludwig-Weiß-Str. 11
82275 Emmering
Deutschland

RobertFörg (Gründer und Family Officer)

01772785002

robert.foerg@familyofficefoerg.de

familyofficefoerg.de/

Portrait

Robert Förg ist Betriebswirt (VWA), Certified Financial Planner® (FPSB), Stiftungsberater (DSA) und Immobilienmanager (IU). Er berät seit über 20 Jahren vermögende Privatpersonen, Unternehmerfamilien und Stiftungen in strategischen Finanz- und Vermögensfragen – unabhängig, ganzheitlich und persönlich.

Mit dem von ihm gegründeten Family Office Förg in Emmering bietet er keine Produktvermittlung, sondern maßgeschneiderte Beratung, die langfristig Vermögen und Entscheidungsfähigkeit sichert. Er analysiert Vermögensstrukturen, koordiniert externe Partner, erstellt Finanzpläne und begleitet Generationenfragen. Seine Arbeit basiert auf Honorarbasis – für maximale Unabhängigkeit und Transparenz.

Mehr unter: www.familyofficefoerg.de

News-ID: 1286010 • Views: 945 (Stand: 30.09.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1286010/Vermögensberatung-Ehrlich-lohnt-sich-Provisionsjaeger-eher-nicht.html>