



## MEDIENMITTEILUNG

### **Weckruf für die Finanzbranche: Kundinnen und Kunden wollen FIDLEG-konforme Finanz- und Vorsorgeberatung**

*Wenn es um das heikle private Thema Finanz- und Vorsorgeberatung geht, hat die Schweizer Bevölkerung klare Erwartungen: 8 von 10 Personen verlangen gemäss einer Online-Umfrage von Demoscope eine zu 100 Prozent gesetzeskonforme, kundenzentrierte Beratung. Diese soll sowohl die aktuellen finanziellen Verhältnisse berücksichtigen wie auch für kommende Lebensphasen eine optimale Absicherung bieten. Und: Kundinnen und Kunden wollen in einer Finanzberatung zwingend über die Vor- und Nachteile der empfohlenen Finanzinstrumente informiert werden. Die Ergebnisse sind ein Weckruf für alle Finanzdienstleister: Die Erwartungen an eine professionelle Finanz- und Vorsorgeberatung decken sich mit den geltenden Vorschriften des neuen Finanzdienstleistungsgesetzes FIDLEG – bei deren Umsetzung die Finanzbranche allerdings immer noch in Verzug ist.*

Teufen AR, 26. August 2021 – Bis Ende 2021 müssen Finanzprofis die neuen Informations- und Verhaltenspflichten des Finanzdienstleistungsgesetzes FIDLEG in ihren Beratungen umsetzen. Von FIDLEG betroffen sind Finanzdienstleister; Kundenberaterinnen und -berater sowie Ersteller und Anbieter von Finanzinstrumenten. Die Anpassungen sind aufwendig und werden von vielen Finanzdienstleistern immer noch unterschätzt: Unter anderem müssen Kundinnen und Kunden segmentiert werden. Vor einer Anlageempfehlung muss eine Angemessenheits- oder Eignungsprüfung durchgeführt werden. Und die neue umfassende Dokumentationspflicht muss erfüllt werden.

#### **Klare Meinung bei wichtigen Zielgruppen**

Der Druck auf die Branche wächst auch seitens der Kundinnen und Kunden, wie eine Online-Umfrage von Demoscope im Auftrag der FinConTec AG bei 1065 Personen in der Deutsch- und Westschweiz zeigt. 87 Prozent der Befragten erachten es als wichtig oder sehr wichtig, dass Finanz- und Vorsorgeberatungen vollständig den neuen gesetzlichen Anforderungen entsprechen. Wichtige Zielgruppen für Finanzberatungen wie Anleger mit hohem Bildungsniveau, hohem Haushaltseinkommen oder gut verdienende Paare ohne Kinder legen darauf gemäss der Umfrage besonderen Wert. 94 Prozent der Befragten verlangen, dass dabei die effektiven finanziellen Verhältnisse sowie Zukunftswünsche bezüglich Risikoschutz und Vorsorge berücksichtigt werden. Als sehr wichtig erachten dies insbesondere die Befragten mit einem Haushaltseinkommen von mehr als 9000 Franken monatlich.

#### **Mehr Kundenzentriertheit**

Ein zentrales Element im neuen FIDLEG ist, dass Anleger nachweislich über die Vor- und Nachteile der empfohlenen Finanzinstrumente informiert werden müssen. 83 Prozent der Befragten sehen dies als sehr wichtig an – vor allem in der Deutschschweiz und in den Altersklassen ab 35 Jahren. Ebenfalls 83 Prozent der Befragten wünschen sich zudem eine umfassende, kundenzentrierte Finanz- und Anlageberatung, die für aktuelle und kommende Lebensphasen die optimale Absicherung bietet.



### **Bessere Beratungsqualität**

Für Willy Graf, Gründer und CEO der FinConTec AG, die digitale Lösungen für Finanzintermediäre und Endkunden im Bereich der Vorsorgeberatung entwickelt und anbietet, sind die klaren Resultate der Umfrage nicht erstaunlich: «Der Zeithorizont in vielen Finanz- und Vorsorgeberatungen wird leider meistens viel zu kurz angesetzt. Nicht der schnelle Anlageverkauf darf im Vordergrund stehen, sondern eine antizipierende, lebenslange Begleitung und Betreuung von Kundinnen und Kunden.» Willy Graf blickt auf über 25 Jahre Erfahrung in der Finanz- und Vorsorgeberatung zurück. Als Präsident von Validitas, Schweizer Fachverband für Finanzdienstleister, hat er Brancheninteressen bei der Entstehung des neuen Finanzdienstleistungsgesetzes FIDLEG vertreten: «Das Gesetz schreibt nun zwingend eine Beratungsqualität vor, wie sie eigentlich längst Standard sein sollte. Wer jetzt nicht mitzieht, beachtet erstens das geltende Gesetz nicht. Und verpasst zweitens die Chance, sein Beratungsmodell den tatsächlichen Erwartungen von Kundinnen und Kunden anzupassen sowie die hohe Nachfrage nach Kundenberatungen zu erfüllen.»

[www.fincontec.ch](http://www.fincontec.ch)

[www.linkedin.com/company/fincontec](https://www.linkedin.com/company/fincontec)

### **Medienauskünfte**

Willy Graf, CEO  
FinConTec AG  
Hauptstrasse 53  
9053 Teufen AR  
willy.graf@vvk.ch  
Telefon 071 333 46 46  
Mobile 079 438 29 29

*Die FinConTec AG ist ein Unternehmen der VVK Gruppe in Teufen AR und Lizenzgeberin der Finanzberatungssoftware FinConPro. Die VVK Vorsorge- und Vermögenskonzepte AG ist ein inhabergeführtes KMU, ein FINMA-bewilligter Versicherungsvermittler und unabhängiger Vermögensverwalter. Das Unternehmen berät seit mehr als 20 Jahren Privatpersonen, Familien, Verbände sowie KMU und deren Inhaberinnen und Inhaber in allen Bereichen der Vorsorge. Zur VVK Gruppe gehören VVK AG, FinConTec AG, Haus der Werte AG, rewardo und swooffice AG.*