

«Das ist das Schöne an meiner Tätigkeit: Als erfahrene Finanzplanerin kann ich Kunden kompetent und umfassend beraten, das bringt Sicherheit, schafft Klarheit und ein gutes Gefühl.»



Ein Gespräch mit Sylvia Raguth, Inhaberin von MANDAT-IN, einer Firma für Vorsorge- und Finanzlösungen. Text von Rudolf Burger

Frau Raguth, Sie haben viele Jahre bei verschiedenen Versicherungen und Banken gearbeitet, unter anderem als Generalagentin bei der Zurich und als Leiterin der Abteilung Finanzberatung und Mitglied der Bankleitung bei der Raiffeisen. Wieso haben Sie sich zur Selbständigkeit entschlossen?

Während meiner Karriere durfte ich viele interessante Aufgaben übernehmen und mir vielfältiges Wissen aneignen. Selbständig zu werden, war für mich immer ein reizvolles Fernziel. Was mich antreibt ist die Begeisterung für die Themen, der unternehmerische Anspruch und die Möglichkeit, aktiv zu gestalten. Mir schwebte vor, meinen Kunden keine Standardlösungen mehr anzubieten, sondern umfassend, neutral und unabhängig zu beraten und die wichtigen Fragen zu beantworten. Aufgrund meiner fachlichen Qualifikationen kann ich der Kundschaft sehr viel bieten, auch im Versicherungs- und Bankbereich und bei der Budgetberatung. Dieses breite Wissen ist für einen Finanzplaner eher ungewöhnlich. Und ich habe leidenschaftlich gerne mit Kundinnen und Kunden zu tun.

Wie setzt sich Ihre Kundschaft zusammen?

Es sind KMU, Selbständigerwerbende, Parteien, Gymnasien, Privatpersonen, Konkubinats- und Ehepaare, aber auch viele Alleinstehende. Frauen sind etwa im Verhältnis von 60:40 in der Mehrzahl, sie schätzen das Gespräch mit einer Frau.

Welche Dienstleistungen bieten Sie an?

Mit meiner Firma bin ich breit aufgestellt. Schwerpunkt meiner Arbeit sind neben der Vorsorge und Pensionsplanung auch Beratungen im Bereich Budget, Vorsorge, Versicherung.

Zudem biete ich Fachseminare oder Workshops an und bin als Referentin tätig. Ich überprüfe bei allen Personen, die sich an mich wenden, zusätzlich die Versicherungen und Krankenkasse, weil das Sparpotenzial sehr hoch ist. Diese Dienstleistung ist einzigartig auf dem Markt.

Interessieren sich hauptsächlich ältere Personen für dieses Angebot?

Nicht unbedingt. Viele sind vielleicht um die 40 Jahre alt. Vor allem bei Vorsorgeplanungen sind die Kunden auch jünger und bei Pensionsplanungen eher älter.

Man würde vermuten, dass sich vor allem Leute an Sie wenden, die knapp bei Kasse sind.

Das war bei meinen Beratungen für Budget und Vorsorge bei der Frauenzentrale, für die ich lange gearbeitet habe, auch tatsächlich der Fall. Das stimmt aber bei meiner jetzigen Tätigkeit überhaupt nicht. Da haben die Kunden Fragen zu den Vor- und Nachteilen des Konkubinats, zur Steueroptimierung und wollen wissen, ob sie sich allenfalls eine vorzeitige Pensionierung leisten können. Oder sie wollen abklären, ob sie bei der Pensionskasse die Rente oder das Kapital beziehen sollen oder ob sie sich Wohneigentum leisten können. Es geht in solchen Fällen darum, dass der Kunde mit einer Finanzplanung eine solide Entscheidungsgrundlage erhält.

Ein Grossteil der Ehen wird heute geschieden; Scheidungen bringen Frauen und Männer oft in finanzielle Schwierigkeiten. Sind viele Ihrer Kundinnen und Kunden in einer solchen Situation?

Ein wesentlicher Teil ja. Weil im BVG bei einer Scheidung das während der Ehe angesparte Kapital geteilt werden muss, wollen Personen nach der Scheidung oft wissen, wie sich die finanzielle Situation mit einer tieferen Rente im Alter präsentiert.

Kommen auch sehr begüterte Kunden zu Ihnen?

Ja auch, aber in der Regel handelt es sich um Kundschaft aus dem Mittelstand, für die ich Lösungen für die Zukunft finden muss. Da ist vielleicht die Altersrente nicht so hoch, um den gewohnten Lebensstandard zu sichern, und die Frage stellt sich, ob die Person allenfalls weiterarbeiten könnte. Es kommt auch vor, dass sich jemand nach der Pensionierung selbständig machen will. Auch in solchen Fragen kann ich mit Rat und Tat beiseite stehen.

Gibt es auch Fälle, in denen Sie vor problematischen Vorstellungen abraten müssen?

Auch das kommt vor. Das ist etwa dann der Fall, wenn sich jemand einen grossen Teil seines Pensionsguthabens als Kapitalbezug auszahlen möchte, ohne ein gewisses Verständnis oder auch nur Interesse für Geldanlagen zu haben. Meine Verantwortung ist es, solche Leute mit den Risiken vertraut zu machen und aufzuklären. Ich berate und liefere Entscheidungsgrundlagen, was die Kunden dann unternehmen, liegt allein bei ihnen.

Darf man wissen, wie hoch Ihr Honorar ist?

Ich verrechne 190 Franken pro Stunde. Bei einer Pensionsplanung ist das Erstgespräch kostenlos. Mein Anspruch ist eine Beratung und Betreuung auf hohem fachlichem Niveau, unabhängig von Banken und Versicherun-

gen. Dies garantiert eine individuelle und optimale Lösung. Als Qualitätssiegel für meine Kunden habe ich mich freiwillig bei der Finma (Eidgenössische Finanzmarktaufsicht) unterstellen lassen. Eine Bewilligung erhält nur, wer die gesetzlichen Anforderungen erfüllt und zieht eine laufende Aufsicht und Überwachung nach sich.

Wie reagieren Ihre Kunden, wenn sie zum Beispiel von Ihnen hören, dass ihre finanzielle Situation für eine vorzeitige Pensionierung ungenügend oder der Kauf einer Wohnung nicht realistisch ist?

Tatsächlich kann der Erwerb von Wohneigentum im Alter problematisch sein, weil die Banken für die Tragbarkeit im Alter strenge Kriterien anwenden. Aber im Allgemeinen sind die Leute froh, von einer Fachperson zu erfahren, dass ihre Finanzen die Erfüllung eines Traums nicht erlauben und sie dieses Vorhaben beiseitelegen müssen. Es hat noch nie jemand mein Büro mit einer unglücklichen Miene verlassen.

Tatsächlich nicht?

Nein. Ich versuche, positive Gefühle zu vermitteln, auch wenn die Situation nicht ideal ist. Meine Beratungen sollen die Kunden motivieren, ihre finanzielle Zukunft anzupacken. Kürzlich war eine Kundin bei mir, die in ihrem beruflichen Umfeld Schwierigkeiten hatte. Sie konnte sich nicht vorstellen, mit ihrer Arbeit so fortzufahren und konnte ihr Glück kaum fassen, als ich ihr mit dem Ergebnis der Pensionsplanung aufzeigen konnte, dass ihre finanzielle Situation eine vorzeitige Pensionierung zulässt. Auch ein Unternehmer

war positiv überrascht und sehr erfreut, als ich ihm nach dem analysieren des bestehenden Versicherungsportefeuilles mit meinen vorgeschlagenen Vertragsanpassungen aufzeigen konnte, dass er in Zukunft 40 % Prämien einsparen kann.

Zur Person: Sylvia Raguth hat nach der kaufmännischen Ausbildung bei einer Versicherungs-Gesellschaft das Diplom einer «Eidgenössisch diplomierten Versicherungsfachexpertin» erworben. Weiter absolvierte sie am IfFP Institut für Finanzplanung in Zürich die Ausbildung zur Finanzplanerin und an der Hochschule für Wirtschaft Fribourg und Universität Trier/D ein Nachdiplomstudium in Betriebswirtschaft. Sie hat in verschiedenen Funktionen im Bank- und Versicherungsbereich gearbeitet und war zuletzt Filialleiterin bei der Credit Suisse. Seit 2016 ist Sylvia Raguth Inhaberin der Firma MANDAT-IN in Ittigen bei Bern.

MANDAT ▲ IN
VORSORGE- UND FINANZLÖSUNGEN

MANDAT-IN

Brunnenhofstrasse 43 · 3063 Ittigen
Telefon 031 922 40 22 · 079 329 32 02
sylvia.raguth@mandat-in.ch · www.mandat-in.ch