

Ehrenerklärung für Bankberater/-innen

Lieber Lebensbank-Interessent/liebe Lebensbank-Interessentin,

Sie interessieren sich für die Lebensbank, die es aber bisher nur als Idee gibt. Betreten können Sie ihre Geschäftsräume noch nicht. Da Sie also zunächst weiterhin Kunde einer anderen Bank sind, möchten wir Sie dabei unterstützen, von Ihrem/Ihrer jetzigen Bankberater/-in möglichst fair beraten zu werden. Verpflichten Sie Ihren Berater/Ihre Beraterin, bei der nächsten Beratung die nachfolgende Ehrenerklärung abzugeben. Sollte er/sie diese nicht unterschreiben wollen, fragen Sie ihn/sie bitte, welche der aufgeführten Punkte ihn/sie an einer Unterschrift hindern. Im Zweifel kann Ihr Berater/Ihre Beraterin diesen Punkt streichen und nur den Rest der Erklärung unterschreiben. Egal, wie das Gespräch um die Bitte zur Unterschrift der Ehrenerklärung ausgeht, der Einsatz der Ehrenerklärung lohnt sich für Sie auf jeden Fall. Entweder unterschreibt Ihr Berater/Ihre Beraterin und ist damit verpflichtet, Sie fair zu beraten. Oder er/sie unterschreibt nicht und Sie können entscheiden, ob Sie diesem Berater/dieser Beraterin überhaupt vertrauen können.

Ehrenerklärung für Bankberater/-innen siehe Folgeseite

www.lebensbank.de

© Initiative für ein menschliches Bankgeschäft

Ehrenerklärung für Bankberater/-innen

Lieber Bankberater, liebe Bankberaterin,

aus den Erfahrungen der letzten Jahre sind viele Kunden verunsichert und fragen sich, ob sie ihrer Bank und ihrem Bankberater/ihrer Bankberaterin vertrauen können. Geben Sie daher Ihrem Kunden/Ihrer Kundin die Sicherheit, Ihnen vertrauen zu können und unterschreiben Sie die nachfolgende Ehrenerklärung. Ihr Kunde wird es Ihnen danken.

1. Ich übe meinen Beruf ehrlich, unbestechlich und gewissenhaft aus und gebe Ihnen Empfehlungen, wie ich sie auch meinen Freunden geben würde.
2. Ich gebe Ihnen Empfehlungen, die sich nicht an den Zielen meiner Bank orientieren, sondern ausschließlich an Ihrem finanziellen Wohl.
3. Ich informiere Sie über die genauen Kosten und Risiken der empfohlenen Finanzprodukte und über Provisionen, die meine Bank und ich persönlich erhalten.
4. Ich behandle Sie und alle anderen Kunden mit der gleichen Wertschätzung und unterscheide nicht zwischen Kunden, die viel oder wenig Geld haben.
5. Ich empfehle Ihnen nur einfache Finanzprodukte und erkläre sie in einer Sprache, die auch ein Nicht-Fachmann verstehen kann.
6. Ich spekuliere nicht mit Ihrem Geld und empfehle Ihnen auch keine Geldgeschäfte, die einer Wette ähneln. Inflationsschutz, Kapitalerhalt und Transparenz sind für mich oberste Werte bei der Geldanlage.
7. Ich beachte die Steuergesetze nach Inhalt und Absicht und suche bei meinen Empfehlungen nicht nach Lücken, die dem staatlichen Gemeinwohl schaden.
8. Ich verkaufe Ihnen nicht einfach einzelne Finanzprodukte, sondern betreue Sie ganzheitlich, indem ich bei jeder Empfehlung alle Ihre Lebensumstände berücksichtige.
9. Ich gebe Ihnen einfache Finanztipps zum Umgang mit Geld und helfe Ihnen, dass Sie mit Ihrem Geld auskommen und nicht überschulden.
10. Ich gebe Ihnen immer einen individuellen finanziellen Rat, der sich auf Ihre Lebensziele bezieht, und orientiere mich nicht an Musterkunden.

Die genannten Grundsätze der Ehrenerklärung werde ich beachten und anwenden.

Ort, Datum

Bank, Berater/-in

Unterschrift