

KONSUM & MEHR

Verkatert
zur ArbeitBeschäftigte sollten
vorsichtig sein

Die Europameisterschaft läuft und alle freuen sich auf spannende Spiele und gemütliche Stunden beim Public Viewing oder im Stadion, vielleicht auch mal mit einem oder zwei Bier in der Sonne. Doch was passiert, wenn man zu tief ins Glas schaut und am nächsten Tag arbeiten muss? Darf man als Arbeitnehmer oder Arbeitnehmerin verkatert zur Arbeit kommen, und welche Konsequenzen drohen bei (Rest-)Alkohol im Blut?

Verkatert zur Arbeit zu gehen, macht keinen Spaß und kann ernsthafte Probleme verursachen. In vielen Betrieben gilt absolutes Alkoholverbot, und Beschäftigte müssen stets fähig sein, ihre Aufgaben und Pflichten zu erfüllen, erklärt Volker Görzel, Fachanwalt für Arbeitsrecht. Verstöße können Abmahnungen oder sogar Kündigungen nach sich ziehen.

Wenn der Chef oder die Chefin bemerkt, dass man verkatert zur Arbeit erscheint, kann der Arbeitnehmer oder die Arbeitnehmerin unbezahlt nach Hause schicken. Außerdem können Unfälle unter Alkoholeinfluss laut Görzel schwerwiegende Folgen haben: Solche Unfälle werden möglicherweise nicht als Arbeitsunfälle anerkannt, was den Verlust des gesetzlichen Unfallversicherungsschutzes bedeutet.

Daher: Vor allem die Fußballspiele unter der Woche lieber mit weniger oder gar keinem Alkohol genießen, um am nächsten Tag fit und fähig zur Arbeit zu erscheinen. dpa

DAS URTEIL

Bier auf der
Betriebsfeier

Bei der Firmenfeier einen über den Durst zu trinken und dann im Betrieb zu übernachten, das kann vielleicht passieren. Doch was ist, wenn man sich dann schwer verletzt – greift die gesetzliche Unfallversicherung? Im Zweifel nein, wie eine Gerichtsentscheidung zeigt.

In dem Fall ging es um einen Arbeitnehmer, der nach einer Weihnachtsfeier im Unternehmen übernachtete. Am nächsten Morgen stürzte er auf dem Weg zur Toilette im Treppenhaus und erlitt eine Querschnittslähmung. Der Mann klagte, dass der Sturz als Arbeitsunfall anerkannt werden sollte. Das Landessozialgericht Stuttgart wies seine Klage jedoch ab.

Begründung: Der Vorfall passierte nach Veranstaltungsende und auch nicht am Ort der Feierlichkeit. Der Mann war nach der Feier eigenmächtig auf dem Betriebsgelände geblieben. Sein Toilettengang stand laut dem Gericht nicht mehr in Verbindung mit der versicherten Teilnahme an der Weihnachtsfeier. dpa
Az.: L 10 U 2477/20

Erst vertrauen, dann anlegen

Die Suche nach einer seriösen Finanzberatung ist nicht leicht. Vorsicht in den Sozialen Medien

VON MECHTHILD HENNEKE

Die Ersparnisse zu verwalten, stellt viele vor eine große Herausforderung. Ob das Sparziel eine eigene Immobilie oder eine verbesserte Altersvorsorge ist – die Auswahl an Anlagemöglichkeiten ist groß. Finanzberaterinnen und -berater kennen den Markt und können Hilfestellung geben. Neben der Beratung bei Banken gibt es auch unabhängige Finanzfachleute, die auf Provisionsbasis oder gegen ein Honorar Empfehlungen aussprechen. Doch hier beginnt oft das Problem: Worauf sollte man bei der Auswahl achten?

Branchenzertifikate: Ein Blick ins Internet zeigt: Es gibt unzählige Finanzberaterinnen und -berater und auf den Webseiten rangieren die Wörter „unabhängig“ und „fair“ weit oben. Dennoch: „Wenn Sie denken, alle Finanzberater seien zertifiziert und qualifiziert – weit gefehlt“, sagt Maximilian Kleyboldt, Direktor der Bethmann Bank in Frankfurt. Auch gibt es unzählige Zertifikate über Ausbildungen und entsprechende Titel. Die meisten Titel sind ungeschützt und verschiedenste Institutionen können Leistungen und Ausbildungen nach eigener Vorgabe zertifizieren. Hier sollte man den Dschungel an Zertifikaten differenziert betrachten.

Als für die Kundschaft zuverlässige Zertifizierung nennt Kleyboldt den Titel „Certified Financial Planner“ (CFP). „Dieser ist international anerkannt“, sagt er, der selbst CFP-Professional ist. Die Voraussetzungen für die CFP-Zertifizierung sind streng. „Dazu gehört eine anspruchsvolle Ausbildung mit Prüfungen, basierend auf internationalen Standards, jahrelange Berufserfahrung und ein einwandfreier Leumund“, sagt Kleyboldt.

Die Zertifizierung wird nur für zwei Jahre vergeben und muss dann aufgefrischt werden. „In Deutschland gibt es rund 1600 CFP-Professionals“, sagt Kleyboldt. Auf der Webseite frueher-planen.de oder fpsb.de gibt es ein Suchtool.

IHK-Regulierung: Auch die Industrie- und Handelskammern regulieren Finanzberaterinnen und Finanzberater. Die IHK-Weiterbildung wird mit der Erlaubnispflicht nach Paragraph 34h der Gewerbeordnung abgeschlossen. „Die IHK-Erlaubnispflicht nach Paragraph 34h der Gewerbeordnung wurde speziell für Honorarberater geschaffen, ist aber noch nicht sehr gängig“, sagt Klaus Porwoll aus Berlin, selbst unabhängiger Honorarberater mit einer Gewerbeerlaubnis nach Paragraph 34h. Der Gründer der Pecuni Ars Gesellschaft muss als Honorarberater nachweisen, dass er unabhängig aus einer breiten Palette an Produkten das geeignete empfiehlt und keine Provisionen entgegennimmt. Dies wird jährlich von einer Wirtschaftsprüfung überprüft.

Auf der Webseite der Deutschen Industrie- und Handelskammer vermittlerregister.info



kann eine Registrierung nach Paragraph 34h überprüft werden.

Mundpropaganda, Fachmagazine, Social Media: Die persönliche Empfehlung ist ebenfalls eine Möglichkeit, einen Finanzberater oder eine Finanzberaterin auszusuchen. „Ist jemand zufrieden, gibt er gern den Namen seines Beraters weiter“, sagt Porwoll. Kleyboldt zitiert außerdem Branchendienste wie den Fuchsbrief, den Elite-Report oder Bewertungen in Branchenmagazinen wie Focus Money oder Euro, die Markttests durchführen und Institutionen, aber nicht einzelne Berater:innen, empfehlen. Bewertungen auf Online-Plattformen sieht er dagegen kritisch, weil die Kriterien dort schwer zu durchschauen seien.

Die Verbraucherzentrale Hessen rät davon ab, Finanzberater:innen über Social-Media-Kanäle kennenzulernen. „Diese bauen den Kontakt oft über gemeinsame Interessen und Wertvorstellungen auf“, sagt Katharina Lawrence, Referentin für Finanzdienstleistungen bei der Verbraucherzentrale Hessen. Ein Einstiegsgeschäft mit minimalem Betrag könne ebenso ein Fangangebot sein, wie ein besonders hohes Renditeversprechen.

Persönlicher Eindruck: „Bevor man eine Entscheidung fällt, sollte man erstmal zwei, drei Finanzberater anschauen“, rät Porwoll und fügt hinzu, dass solche Erst-

gespräche kostenlos seien. Man solle prüfen, wie gut der Finanzberater oder die -beraterin auf die eigenen Bedürfnisse eingeht, ob er die richtigen Fragen stellt und ob man sich gut aufgehoben fühlt. Auch Kleyboldt empfiehlt zu beobachten, wie transparent sich der Berater oder die Beraterin zum Beispiel in Bezug auf seine Beratungsprinzipien und sein eigenes Portfolio verhält.

„Professionell ist ein ganzheitlicher Ansatz“, sagt Kleyboldt. Zunächst sollte es darum gehen, die gesamte finanzielle Situation der Kundschaft zu erfassen und die Risikobereitschaft und Ziele zu verstehen. „Individualität und Ganzheitlichkeit sind Erfolgsfaktoren in der Beratung privater Kunden“, so Kleyboldt. Eine Beratung sollte mit einem „Vermögensstatus“ beginnen. Die Zusammenarbeit mit sollte langfristig und vertrauensvoll angelegt sein.

Provision versus Honorarberatung: Die Bezahlung der Finanzberatung basiert auf zwei verschiedenen Modellen: Sie läuft entweder über Provisionen auf die verkauften Produkte oder über eine Pauschale für die Beratung. „Für mich gibt es kein bevorzugtes Modell“, sagt Kleyboldt. Bei Banken sind die Provisionsmodelle üblich. Der Kunde oder die Kundin zahlt jährlich einen Prozentsatz von 0,5 bis zwei Prozent für die Verwaltung der Anlagen. Je größer das Vermö-

gen, desto geringer der Prozentsatz. Ab einer Millionen Euro liegt der Satz bei einem Prozent oder niedriger.

Unabhängige Honorarberater:innen bieten eine provisionsfreie Beratung an. „Selbständige Berater und Honorarberater haben in der Regel weniger Grundkosten als Banken, da der Overhead wie bei Banken nicht gegeben ist“, sagt Kleyboldt. Das Beratungshonorar wird für eine ausführliche Beratung mit Altersvorsorgestatus und Risikoanalyse fällig und kann zwischen 500 und 1000 Euro liegen. „Es gibt auch eine Beratung mit Stundensätzen und Festpreisen“, sagt Kleyboldt.

Bei der Bezahlung auf Basis von Provisionen besteht die Gefahr, dass der Berater oder die Beraterin nicht unabhängig agiert, sondern Produkte einer bestimmten Bank, Investmentgesellschaft oder Versicherung verkaufen will, mit der er wirtschaftlich verbunden ist. „Dieses Produkt kann aber am Bedarf des Kunden vorbeigehen“, warnt Porwoll.

Unlautere Praktiken: Die Verbraucherzentrale Hessen zählt eine Reihe unlauterer Praktiken auf. Kundinnen und Kunden sollten hellhörig werden, wenn sie auf schnelle Vertragsunterzeichnung drängt werden, wenn Fragen mit Gegenfragen beantwortet werden, oder wenn bereits vorhandene Geldanlagen schlechtgemacht werden.