

# Wendehäse & Schaufelbagger

Wenn einem Wirtschaftszweig per Gesetz der richtige Umgang mit seinen Kunden diktiert wird, dann muss einiges ganz gehörig aus dem Ruder gelaufen sein

Die Versicherungswirtschaft jedoch hält sich gar nicht erst bei ihren jahrzehntelangen Versäumnissen auf. Sie ist vielmehr seit dem 22. Mai und insbesondere im Hinblick auf die VVG-Reform zum 01. Januar 2008 im Grußfieber. Man begrüßt „endlich mehr Beratung, endlich ein Protokoll, endlich Transparenz, endlich mehr Qualifikation, endlich mehr Kunden-Orientierung...“.

„Die Vermittler haben ihren Beratungsauftrag erkannt und setzen auf individuelle, transparente Angebote,“ schreibt ein Versicherer.

Soviel Verlogenheit ist einmalig! Noch seltsamer mutet es an, wenn ehemalige Größen aus Drei-Buchstaben-Vertrieben sich nunmehr zusammenschließen, um „die Ziele und Wünsche des Kunden in den Mittelpunkt zu stellen“. Die Kommunikationsmittel dieser Neugründungen zielen Begriffe wie „Beratungsleistung, Qualität, Qualifikation und Verantwortung“.

Nach soviel frisch gebackenen Wendehäsen freut sich der Beobachter doch über die alte DVAG. Sich selbst treu, möchte man derzeit eine Klage gegen die vom Gesetzgeber geplante „Offenlegung der Vertriebskosten in Euro“ prüfen. Wer erinnert sich da nicht an die Auftritte dieses Mas-

sen-Vertriebs in der niedersächsischen Staatskanzlei zu Hannover anno domini. Das Thema damals: Umsetzung der EU-Vermittler-Richtlinie.

Nun, Dr. Pohls Gnadenbrot-Riege wird die Zukunft einer neuen Vertriebskultur in Deutschland sicher nicht langfristig ausbremsen können.

Die Abfertigung des Kunden als lästiges Ex und Hopp-Produkt hat ihren Zenit überschritten.

Aber, auch wenn nun der Branche einige Selbstverständlichkeiten im Umgang mit dem Mitmenschen per Gesetz ins Vertriebshandbuch geschrieben wurden, der Drang zum leicht verdienten Geld hält natürlich an.

Er macht auch vor Honorarberatern nicht halt. Anders ist es nicht zu erklären, wenn aktuell Schaufelbagger in Betrieb genommen werden, um alle Bestandskunden in einem Rutsch in Dachfonds zu hieven. Für den Rückweg werden dann gleich die kickbacks seitens der Plattform in die Schaufel geladen.

Derartige Marktteilnehmer haben ihren Anspruch auf das Prädikat Honorarberater verwirkt.



Ihr

*Klaus Barde*

Klaus Barde  
Herausgeber

Die Alternative  
zu einem  
**guten** Fonds?

Ein noch  
**besserer FONDS!**



**Fonds & Finanzen**

INDIVIDUELL · STRATEGISCH · KOMPETENT

Im Wiesengrund 1 · 35043 Marburg  
Tel. 0 64 21-9 80 54 · Fax 0 64 21-9 80 55  
[www.fondsnetzwerk.de](http://www.fondsnetzwerk.de)