

Vorurteile bestätigt

Drei Meldungen dokumentieren aktuell, in was für einer absolut widersprüchlichen Versicherungswelt der Makler und seine Kunden weiterhin leben:

1.
Der Spiegel* schreibt ins einem vierseitigen Beitrag über den PVK-Vertrieb MEG: „Die Gläubiger fordern mittlerweile mehr als 55 Millionen Euro vom Insolvenzverwalter. Darunter sind auch große Forderungen wie die der AXA Krankenversicherung, die Vorschüsse und Provisionen im Wert von 10,9 Millionen Euro abschreiben muss. Irgendwelche Lehren mag der Konzern aus der Zusammenarbeit mit der MEG indes nicht ziehen. Die hohen Provisionen seien in der Branche üblich, sagt AXA-Sprecher Ingo Koch. „Wie die Berater zu ihrem Geld kommen und was sie damit machen, interessiert uns nicht.“

2.
Der „Arbeitskreis EU-Vermittlerrichtlinie Dokumentation“ hat seinen Auftrag erweitert. Als „Arbeitskreis Beratungsprozesse“ will er neue Standards für die kundenorientierte Beratung zu Versicherungen und Finanzdienstleistungen erarbeiten. Der Arbeitskreis legte den Entwurf einer Beratungsmatrix vor, die sich nicht länger an Produkten orientiert, sondern Einflussfaktoren wie Alter und Gesundheitszustand, familiäre Situation, Beruf oder Einkommen und Beratungsaspekte wie Risikoabsicherung und Vermögensaufbau zusammenführt.

3.
Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) hat am 18.11.2010 einen Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungsprodukten vorgestellt. Hierzu GDV-Präsident Rolf-Peter Hoenen unter anderem: „Der Verhaltenskodex ist eine Selbstverpflichtung der Branche. Darin sprechen wir an, dass es Vertriebspraktiken gibt, die nicht in Ordnung sind ... Weil es uns mit die-

sem Anliegen ernst ist, haben wir unsere Unternehmen aufgefordert, dem Kodex beizutreten. Das ist selbstverständlich freiwillig. Und auch Ihnen ist bekannt, dass freiwillige Selbstverpflichtungen nicht mit Sanktionen belegt sein können. Aber jeder Versicherer, der dem Kodex beiträgt, soll auf unserer Homepage aufgeführt werden....“

Was verbindet diese drei Meldungen? Sie bestätigen alle bisher seitens des Verbraucherschutzes geäußerten Vorbehalte gegen die Versicherungswirtschaft.

2.
Erst nach Jahrzehnten kommt man zu der banalen Erkenntnis, daß eine Kundenberatung nur dann eine Beratung ist, wenn diese ganzheitlich erfolgt und nicht produktorientiert.

3.
Um Eingriffen des Gesetzgebers vorzubeugen wird, ebenfalls nach Jahrzehnten, ein erschütternd zahnloser Verhaltenskodex verfasst.

1.
Für die maßgeblich handelnden Gesellschaften im Markt zählt weiterhin nur eine Größe: Wachstum.

Mutig, wer da als Makler jeden Tag frisch auf in den Tag geht!

Herzlichst
Ihr



Klaus Barde
Herausgeber



*DER SPIEGEL, Nr. 47, 22.11.2010,
(Auszug Seite 105 bis 109 / Versicherungen)

Akupunktur gefällig?

Mit dem Baustein Heilpraktiker im Tarif
CSS.flexi bieten Sie Ihren Kunden
großartige Leistungen für ein Beiträgli.

Inkl. kostenloser medizinischer
Beratung für Versicherte
MediLine 0800 4 277 277



- Traditionelle Chinesische Medizin
- Homöopathische Behandlungen
- Anthroposophische Medizin
- Kinesiologie
- Lymphdrainage
- Osteopathie
- Reflexzonenmassagen
- Ozontherapien
- Sauerstofftherapien

Weitere Leistungen und Informationen unter
www.cssversicherung.com