

Vertreter, Vermittler, Berater: Alles ein Pack?

IHRE BESTE WAFFE HEIßT ETF & NETTO-TARIFE

Kennen Sie diese Mitbürger, die ohne Rücksicht auf Verluste immer genau die Versicherung und genau den Fonds verkaufen, der ihnen gerade die meiste Provision bringt?

Mitbürger, denen es absolut gleichgültig ist, ob Sie sich mit dieser Anlage eventuell ruinieren. Oder haben wir es hier oft einfach nur mit armen Teufeln zu tun? Menschen, deren Familie am Hungertuch nagt, wenn nicht mindestens jede Woche eine Versicherung verkauft wird?

Fest steht, dass jeder, der selbst als Vertreter von Finanzprodukten arbeitet, von seiner Branche absolut nichts hält. „Die sind alle versaut,“ ist in diesen Kreisen ein geflügeltes Wort.

Was nicht verwunderlich ist. Wer kann schon fair bleiben, wenn auch der zehnte Kunde gesagt hat: „Das brauch ich nicht, das will ich nicht, das habe ich schon.“ Da muss schon getrickt und gelogen werden, um überhaupt ins Geschäft zu kommen. Und das verdirbt den Charakter. Nur wenige überschauen die Veränderung die mit ihnen vorgeht, wenn sie in einem Finanzvertrieb arbeiten.

Die Wurzel diesen Übels ist leicht zu erkennen: Sie heißt Provision. Wer allein von Provisionen leben muss, entwickelt keine Fürsorge- sondern Überlebensinstinkte.

Das sehen die Vorstände der Banken, Versicherungen und Kapitalanlagegesellschaften natürlich ganz anders. „Wer sich im Verkauf bewährt, der bringt es zu was. Der Verkauf fördert alle Tugenden, die auch bei einem Unternehmer gefragt sind.“ In diesen Sätzen steckt durchaus ein ordentlicher Kern Wahrheit. Leider fanden und finden sich im Heer der über 400.000 Menschen, die sich für befähigt halten, die Vermögensplanung und Altersvorsorge eines ganzen Volkes beratungstechnisch im Griff zu haben, nur wenige „Ausnahme-Athleten“.

Unter Experten gilt als sicher, dass etwa 8.000 Personen in diesem Markt ihr Handwerk tatsächlich umfassend beherrschen. Und zudem auch als Provisionsvertreter ehrliche Arbeit leisten.

Nach fünfzig Jahren Wildwest im deutschen Finanzvertrieb hat der Gesetzgeber übrigens in 2007 die Reißleine gezogen. So richtig freiwillig natürlich nicht. Druck aus Brüssel machte die Musik.

Eine Reihe neuer, bereits verabschiedeter Gesetze soll nun helfen, die schlimmsten Auswüchse einzudämmen.

ETFs sind der Volkswagen und der Mercedes der Kapitalanlage...

Und was haben nun ETFs und Provisionsvertreter miteinander zu tun? Ganz einfach: Provisionsberater verkaufen keine ETFs. Weil da keine Provision drinsteckt. Darum stand auch noch niemand vor Ihrer Tür und hat Ihnen das Wort „ETF“ buchstabiert. Darum wird Sie

auch niemand anrufen. Halt! Wie gesagt, diese Leute sind trickreich. Mit einem ETF winken und Ihnen dann etwas von geschlossenen Fonds erzählen, das ist natürlich möglich. So ein geschlossener Fonds, z.B. für Schiffe oder Immobilien, kann schon mal zwanzig Prozent Provision aus dem Ärmel schütteln.

Da tut man sich dann gerne vordergründig erkenntlich und empfiehlt Ihnen als Bonbon einen ETF. Aber darauf fallen Sie ja nun nicht mehr herein.

Halten wir fest: Dank ETFs können Sie heute Ihre gesamte Vermögensplanung preiswert selbst in die Hand nehmen. Siehe unser Muster-Depot und den großen Beitrag zur Vermögensplanung. ETFs sind der Volkswagen und der Mercedes der Kapitalanlage zugleich.

... und Honorar-Berater sind die Königsklasse der unabhängigen Beratung.

Jetzt können Sie noch fragen: Wie ist das denn mit den Versicherungen? Gute Frage! Da gibt es keine ETFs aber dennoch eine Lösung. Die Lösung heißt Netto-Tarife. Also Tarife, die frei von jeder Vergütung für den Vertreter sind. Darum verkauft er Ihnen diese auch nicht.

Echte Netto-Tarife erhalten Sie nur vom Honorar-Berater. Und natürlich ETFs. Einen Honorar-Berater belohnen Sie für die beste Beratungsleistung, die der deutsche Finanzmarkt heute zu bieten hat. Das Honorar ist erheblich günstiger als jede Provision. Und Sie, wie auch Ihre Familie, profitieren langfristig. Honorar-Berater sind ausgewiesene Finanz-Experten. Man sollte sie tatsächlich unter Artenschutz stellen, weil sie leider viel zu selten sind.

Zur Wahrung des „Berufstandes“ der Honorar-Berater wurde die Marke HonorarberaterVDH® etabliert. Mit dem Register <http://register.honorarberater.eu> können Sie überprüfen, ob Sie es mit einem echten Honorar-Berater zu tun haben. Hierzu erhalten Sie von der Person, die sich bei Ihnen als Honorar-Berater ausgibt, eine Register-Nummer und die Postleitzahl. Bei einem Honorar-Berater kann der Verbraucher sicher sein, dass die Beratung und mögliche Empfehlungen nicht von der Höhe einer gezahlten Provision abhängen. Man wird völlig produktunabhängig beraten. Jeder Honorarberater VDH® verfügt über eine Mindestqualifikation, wie z.B. Fachwirt für Finanzberatung oder Certified Financial Planner (CFP®).

► Sie wollen mehr wissen: Unter www.vdh24.de oder direkt die deutsche Honorar-Berater-Hotline wählen: 01805-834463

Dumm gelaufen!

Peinlich wird es, wenn so ein Wald und Wiesen-Vertreter die Ehefrau des Vertriebsleiters heim sucht. So kürzlich in Hamburg dem Vertriebsvorstand einer namhaften Versicherung geschehen. Die Ehefrau war nur entsetzt: „Solche Leute beschäftigt Du.“