

# Rückzugsefekte

## Im Krieg um Ihr Geld siegen Honorar-Berater und faire Produkte.

**S**ie sind heute siebzig Jahre alt und haben immer den Finanzmarkt im Blick gehabt. Ihr Rückblick auf den Finanzmarkt ist faszinierend. Sie sehen, dass dieser Markt in immer kürzeren Zeitabschnitten radikale Veränderungen erfahren hat. In den letzten drei Jahren ging es sogar Schlag auf Schlag. Die für Sie persönlich bedeutenden Impulse kamen jedoch nie aus der Finanzwirtschaft selbst. Sie kamen vom Gesetzgeber.

Nachdem dieser dank der Lobbyarbeit von Banken-, Versicherungs- und Fondswirtschaft schon völlig benebelt war, wurde er von Brüssel aus dem Kommando gerissen. Auch auf verborgenen Wegen stellte Berlin nun Schlagbäume auf. „Bis hierher und nicht weiter,“ lautet deren Botschaft.

Scheinheiliges Gejammer auf höchstem Niveau war die Folge.

- Müssen wir unseren Kunden wirklich erzählen, was wir mit deren Geld tun?
- Dürfen wir nicht weiterhin heimlich Geld in die eigene Tasche stecken?
- Warum sollen wir in unseren Prospekten plötzlich die Wahrheit schreiben?
- Wir möchten aber gern weiterhin mit nicht ausgebildeten Mitarbeitern arbeiten.
- Mehr dürfen unsere Berater aber wirklich nicht wissen.
- Das mit König Kunde haben wir doch niemals wirklich ernst gemeint.

Und so ein Gejammer von erwachsenen, studierten Leuten. Fürwahr: das ist jämmerlich.

Doch die Gesetze waren nicht mehr auszuhebeln, teure Lobbyisten waren umsonst bezahlt worden. Also Ruder rumgerissen: Volle Fahrt voraus. Offensive! „Wir begrüßen die Initiativen des Gesetzgebers. Wir freuen uns, das wir

nun (zum Teil) die Wahrheit erzählen dürfen. Unsere schlimmen Mitarbeiter: Pfui, Pfui! Wenn wir das doch schon alles vorher gewusst hätten.“ Sie kennen das ja aus der DDR. Wendehälse nennt man diese Menschen. Aber ist das nicht allzu menschlich? Warum sollten die Manager in der Finanzwirtschaft Helden sein? Warum hätten sie von selbst auf die Idee eines fairen Umgangs mit dem Kunden kommen sollen? Ist nicht die ganze Gesellschaft unehrlich? Wenn sogar Postchef Zumwinkel betrügt, dann darf doch auch ein Finanzvermittler mogeln.

### In zehn Jahren sieht alles ganz anders aus...

Kommen wir zurück auf die Zeitschiene. Stellen wir uns die Frage, wann der letzte provisionsorientierte Berater seinen Hut nimmt. Ich sage bald! Im Rahmen der immer kürzeren Zeitabschnitte, in denen heute die Wirtschaft umgewälzt wird, sogar sehr bald.

10 Jahre noch, dann ist Schluss. Sehen Sie: Wer vor fünf Jahren einen Bank-Vorstand zum Thema Honorar-Beratung befragte, erhielt ein Kopfschütteln.

Heute erklären 60 Prozent genau dieser Menschen, dass sie in Kürze Leistungen auf Honorarbasis anbieten werden. Man will Sie also endlich ehrlich beraten, ohne auf die Provisionen und die Gebühren für die Bank zu schießen. Mit einem vorher vereinbarten Honorar zahlen Sie dann für die Dienstleistung der Bank.

Das ist nicht nur vernünftig, das ist vor allem extrem sparsam. Die Provision plus die weiteren Kosten, die in Finanz-Produkten stecken, sind nämlich verteuert hoch. So ein Honorar wird der Sache erheblich gerechter.

Kennen Sie die Quirin-Bank? Die arbeitet bereits mit zehn Filialen genau nach diesem Modell. Ebenso die rund



1.200 Honorar-Berater in Deutschland.

Natürlich werden sich all die, die seit Jahrzehnten von Provisionen gelebt haben, mit Händen und Füßen wehren. Sie werden Einzelfälle erleben, in denen getürkte Honorar-Berater von Provision und Honorar zugleich leben wollten. Und diese Fälle werden an den Pranger gestellt werden. Zurecht!

Sie werden erleben, dass leitende Personen, die sich über Jahrzehnte nicht zu schade dafür waren mit Drucker-Kolonnen ins Bett zu gehen, um Sie aufs Kreuz zu legen, urplötzlich höchste moralische Ansprüche an die Honorar-Beratung stellen werden. Natürlich mit dem Ziel, Ihnen diese madig zu machen, weil man hier und da ein Haar in der Suppe entdeckt. Medien, die von genau diesem Geschäft mit Ihnen bisher bestens profitiert haben, werden versuchen die neue, junge Generation der ehrlichen Berater abzuwürgen.

So etwas nennt man Rückzugs-Efekte. Sie werden gewinnen! Sie und Ihre Kinder.

Schon bald wird es heißen: Früher gab es einmal Leute, die konnten nicht bis zehn zählen, durften aber Versicherungen und Fonds verkaufen. Unvorstellbar, wird man dann sagen.

Mit ETFs für Ihre Kapitalanlagen und Ihre Altersvorsorge, Netto-Tarifen für Ihre Versicherungen und einem Berater, der Sie ernst nimmt, können Sie bereits heute die Dinge selbst in die Hand nehmen.

Geld macht Spaß, wenn man es versteht. In Zukunft verstehen Sie Geld!