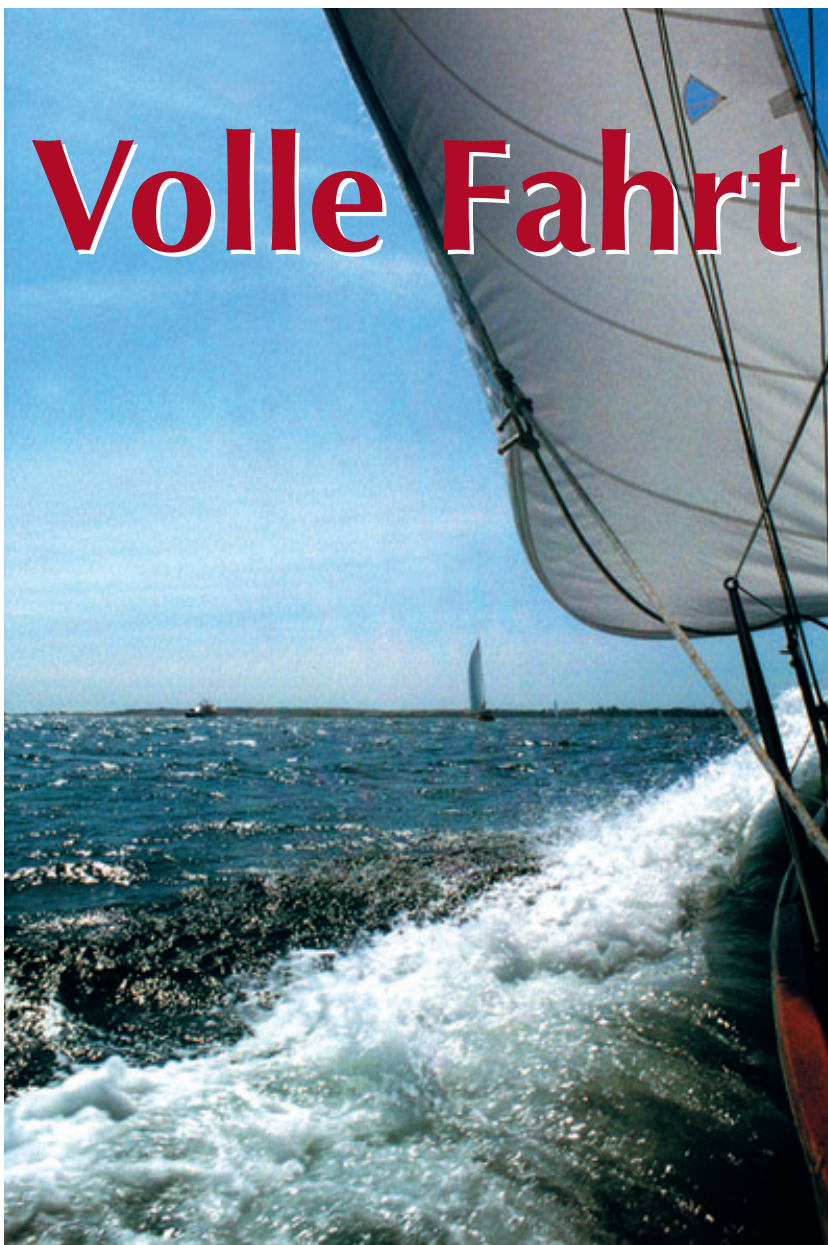


Volle Fahrt voraus!



- Die neuen gesetzlichen Anforderungen an den Finanzvertrieb bestätigen den Weg der Honorarberatung als die einzige tatsächlich unabhängige und damit für den Kunden attraktivste Lösung. Mit dem Symposium „Umsetzung der Honorarberatung in Deutschland“ (04. Oktober/Frankfurt am Main) wird zudem in 2007 ein weiterer Meilenstein gesetzt.

Hat die ehrliche, provisionsunabhängige Beratung in Deutschland eine Chance? Nein, riefen die Vermittler und Vertriebsvorstände, die ihre Wurzeln im provisionsgetriebenen Pyramiden-System der Strukturvertriebe haben. Nein, sagten die Leiter der großen Ausschließlichkeitsvertriebe der Versicherer. Nein, klang es aus Banken und Sparkassen. Das war 2000. Und heute? Es sind hauptsächlich der Generationswechsel in den Chef-Etagen und die Anstöße aus der EU, die frischen Wind in die Vergütungs-Systeme der Finanzdienstleistung bringen. Die, die verinnerlicht haben, das man Vertriebspartner nur mit Lockfutter (Provision) vor die Haustüren dieser Republik treiben kann, werden in gut zehn Jahren zu den Dinosauriern zählen.

Ehrliche Beratung und Provision sind wie Wasser und Feuer. Sie vertragen sich nicht. Für den unermesslichen Schaden, wirtschaftlicher wie psychologischer Natur, den das Provisionsprinzip in den deutschen Privat-Haushalten und Köpfen hinterlassen hat, wird jedoch niemand zur Rechenschaft gezogen werden. Wie auch, wo doch seit gut vierzig Jahren immer wieder eine Riege hochkarätiger Ex-Politiker die Beiräte etlicher Vertriebe schmückte. 'Wes Brot ich ess, des Lied ich sing'.

Nun, da der Wandel ansteht, werden etliche Vermittler der „alten Schule“ auf der Strecke bleiben. Mitleid ist hier fehl am Platz. Wer stets den Produktabsatz vor faire Beratung und nachhaltige Betreuung gestellt hat, hat keine Schonzeit verdient.



Herzlichst,
Ihr

Klaus Barde

Klaus Barde
Herausgeber