

Vom Provisionsvermittler zum Honorar-Berater

Entwicklungsgeschichte eines Bewusstseinswandels

Wir befinden uns im Jahre 2007 nach Christus. Ganz Deutschland ist von provisionsgetriebenen Finanz- und Versicherungsvermittlern besetzt ... ganz Deutschland? Nein! Ein von unbeugsamen Dienstleistern gegründeter Verbund der deutschen Honorarberater in Amberg hört nicht auf, dem Druck des Establishments Widerstand zu leisten.

Doch gehen wir – nach dieser Comic-Anlehnung gallischer Prägung – zurück an den Anfang dieser sehr persönlichen Geschichte. Das Jahr 1994: ein Hochschulabsolvent der Uni Stuttgart heuert als Nachwuchskraft für das Vertriebsmanagement bei einem großen deutschen Versicherer an.

Die Ausbildung ist fachlich auf hohem Niveau plus Vertriebspraxis von der Pike auf. Schon bald wird klar, woher der Wind weht. „Wer leben will, muss Leben schreiben“ (gemeint ist hier der Verkauf von Lebensversicherungen aller Art) heißt die Parole der Insider. Und: Eingebettet in vorkonfektionierte Verkaufsstrategien, bleibt der Erfolg nicht aus. Ergänzt mit permanenter Weiterbildung nimmt die Karriere ihren Lauf: Spezialistenlaufbahn, Aufbau neuer Geschäftsbereiche in einer bundesweit tätigen Agentur, mehrfach Podiumsplätze in überregionalen Vertriebs-Rennlisten, ab 2000 Wechsel in die Versicherungsmaklerschiene, 2003 Geschäftsführer der Makleragentur. Während dessen nimmt der Vertriebsdruck am Markt immer mehr zu.

Der Allfinanzgedanke und die Fusionitis zwischen Banken und Versicherern sowie die Gier der Manager nach lukrativen Provisionsmargen zwingen selbst einfache Bankschalterbeamte zum „Klopfen von Stückzahlen“ in Sachen Versicherung, Ruster-Rente und Sparplänen. Ob der Kunde das braucht ist irrelevant. Zentrale Geschäftspläne legen fest, welche Einheit wann wie viel von was verkauft.

Beratung ist – wenn überhaupt – nur noch vordergründiges Alibi und dient primär dem „Pinseln“ von Anträgen.

*Dipl.-Ing. Hans-Joachim Reich,
Reich consulting – Wirtschaftsberatung*

■ Persönliches Logbuch

Der Protagonist hatte sich schon seit 1995 mit Excel 5.0 ff. bewaffnet und dank studienbedingter Programmier- und Mathe-Kenntnisse an die kritische Analyse von Lebensversicherungs- und Sparplanprodukten im Hinblick auf die Eignung zur Lösung von Altersvorsorgeaufgaben gemacht.

Konnte man bei Renditen von echten 6% und der damaligen Steuerfreiheit noch einiges schön rechnen, so war spätestens beim Einbruch der Überschussbeteiligungen nach der Dotcom-Blase und dem Errechnen inflationsbereinigter Versorgungslücken klar, dass die beliebtesten – weil hoch provisionierten – Produkte keinerlei Kundenprobleme lösen, sondern geradewegs in eklatante Absicherungslücken und Altersarmut führen.

Fatalerweise fühlten sich die Kunden mit diesen Placebos auch noch sicher. Ehrliche Aufklärung: Fehlanzeige. In der Branche herrscht bis heute eine Koalition des Schweigens der Akteure. „Der kürzeste Satz eines Verkäufers? UmSatz!“ Der Zweck heiligt die Mittel.

Selbst völlig fachfremde Quereinsteiger hatten vor allem bei Strukturvertrieben schnell große Verkaufserfolge. Wobei der deutsche Finanz-Verbraucher auch überwältigend ahnungslos und demzufolge eine leichte Beute der Über-Nacht-Experten war.

Diese Entwicklungen führten in Summe zu der heutigen absurden und bizarren Situation, dass der kundenseitige Bedarf nach qualifizierter Beratung aufgrund der demographischen, politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen historisch betrachtet noch nie größer war, auf der anderen Seite aber so gut wie keine hierfür geeigneten und insbesondere unabhängigen Berater zur Verfügung stehen.

Solange die Produktgeber für 99% der Einkommen der so genannten Berater verantwortlich zeichnen, kann es keine unabhängige, am Kundenwohl ausgerichtete Finanzdienstleistung geben. Eine Anzahl von Marktteilnehmern versuchte zwar in ehrenwerter Weise, kundenorientiert zu arbeiten, konnte sich dem Dilemma aber systembedingt nicht erfolgreich entziehen.

Der Erfolg der Produktgeber stand und steht in diametralem Gegensatz zum Erfolg der Kundenlösung.

Im System dominierten Halbwahrheiten mit hohen und intransparenten Kosten bei drittklassiger Qualität. Welch eine Fehlentwicklung!

Und unser Hauptdarsteller? Er stand als Finanzintermediär ebenfalls in einem permanentem Interessenkonflikt und sah sich zunehmend mit der Unvereinbarkeit von

Honorarberatung 2008

To-Do-List für den Paradigmenwechsel in Deutschland

- Die finanzielle und wirtschaftliche Grundbildung muss im Durchschnitt drastisch verbessert werden. Dies erfordert Bildungsinitiativen quer durch alle Altersschichten beginnend ab der Grundschule.
- Die schonungslose und ehrliche Aufklärung über die bereits explodierte demographische Zeitbombe muss unverzüglich durch die politischen und gesellschaftlichen Verantwortungsträger in Gang

gebracht werden, auch wenn die Überbringer schlechter Nachrichten reduzierte Wiederwahlchancen haben.

- Im Zuge einer ethisch-moralischen Selbstverpflichtung müssen Produktgeber und die beratenden Finanzintermediäre die Generierung ihrer legitimen Profite an der Qualität und dem Erfolg ihrer Leistungserbringung aus Kundensicht messen lassen.

Verdienstquelle und beruflichem Selbstverständnis konfrontiert.

Dies führte ab Mitte 2005 zu ersten Ideen und Recherchen, in einem alternativen Geschäftsmodell mit verursachungsgerechter Einnahmestaltung diese Diskrepanzen aufzulösen. Die erwartete Umsetzung der EU Vermittlerrichtlinie in nationales Recht nährte ferner die Hoffnung einer beginnenden Professionalisierung der Finanz- und Versicherungsvermittlung mit der Chance auf neue Möglichkeiten. Im Januar 2006 führte ein Basisseminar beim Verbund Deutscher Honorarberater (VDH) zur ersten ernsthaften Machbarkeitsstudie.

Gespräche im aktuellen Arbeitsumfeld mündeten jedoch schnell in die Erkenntnis, dass die Umsetzung des Honorarmodells nicht in der alten beruflichen Konstellation möglich sein würde. Folglich wurde konsequent die Geschäftsführertätigkeit an den Nagel gehängt und an anderer Stelle völlig neu und ohne Kundenstamm begonnen. Die Firma bestand zu Beginn aus Notebook, Visitenkarten, alten Kompetenznetzwerken und der Partnerschaft im VDH mit der damit verbundenen Start-Up Infrastruktur.

■ Die Argumente für den Umstieg

- Honorarberatung ist das einzig mögliche Modell zur ehrlichen, transparenten Umsetzung des beruflichen Selbstverständnisses.
- Interessengleichheit zwischen Berater und Mandant bei vollständiger Unabhängigkeit.
- verursachungsgerechte direkte Entlohnung.
- wachsendes Image bis zur Gleichstellung mit Standesberufen (Juristen, Steuerberater).
- Planbare regelmäßige Honorareinkünfte.

■ Rückblick auf das erste Jahr als Honorarberater

Der Schritt in die Unternehmensgründung „auf der grünen Wiese“ entbehrte nicht ge-

wissen draufgängerischen Elementen, frei nach dem Motto: „Wer auf dem Wasser gehen will, muss aus dem Boot steigen“. Richtungweisende, ermutigende Gerichtsurteile und die Berichterstattung in den Medien begannen aber bereits, das Ende der Provisionsberatung einzuläuten.

Die Raumfrage konnte durch eine überaus konstruktive Bürogemeinschaft mit einem alteingesessenen Steuerberater beantwortet werden und das neue Geschäftsmodell stieß bei den Neukunden auf hohe Akzeptanz. Allerdings war man immer noch der „Rufer in der Wüste“ und schwamm gegen den Strom. Der Aufklärungsaufwand war und ist enorm. Zusätzlich mussten Workarounds und Preismodelle entwickelt und auf Marktauglichkeit getestet werden. Skepsis und Vorbehalte blieben nicht aus, da Mandanten bisher nicht gewohnt waren hierfür zu bezahlen (zumindest nicht direkt).

Wer sich als Mandant jedoch ernsthaft mit dem neuen System beschäftigte erkannte schnell, wie positiv sich der Zugang zu fundamentalen und unabhängigen Finanzprinzipien auf der Habenseite auswirkt.

■ Persönlicher Blick in die Zukunft

Durch die Umsetzung des FRUG (Finanzmarktrichtlinienumsetzungsgesetz) und der VVG-Reform (Versicherungsvertragsgesetz) werden Verbraucherrechte und Markttransparenz weiter gestärkt und ausgeweitet. Fachleute gehen davon aus, dass sich im Zuge dieser Veränderungsprozesse die Anzahl der circa 500.000 Vermittler mindestens halbieren wird. Dem steht zeitgleich eine stark wachsende Nachfrage nach unabhängiger Finanzberatung gegenüber.

Bei realistischer Fortschreibung der bisherigen Entwicklung sollte bereits in Kürze die Gewinnsituation der in diesem Beitrag skizzierten Firma die strategische Expansion mit zusätzlichen Beratungskapazitäten und der Ausweitung auf weitere Geschäftsfelder ermöglichen.