

Der Fisch stinkt zuerst am Kopf



„Meine Meinung steht fest! Bitte verwirren Sie mich nicht mit Tatsachen!“

So in etwa lässt sich die Position der Gegner einer echten Honorarberatung beschreiben. Diese haben zudem ein Problem. Sie können den Begriff Honorarberatung nicht in einem Wort lesen. Der Lesefluss stockt nach Honorar. Die Synapsen verketten dann das Wort Vergütung, in manchen Fällen auch Provision mit dem Wort Honorar.

Es geht jedoch nicht um Honorarvergütung oder Honorarprovision. Beratung heißt das Zauberwort. Wer nichts zu beraten hat, weil ihm dazu Inhalte und Know-how fehlen, ist natürlich an dieser Stelle überfordert.

Was beobachten wir in diesem Zusammenhang? An den Grenzen zwischen Primitiv-Vertrieb, ehrlicher Maklerarbeit, solider Ausschließlichkeit und der Avantgarde echter Honorarberater entwickeln sich Grauzonen, die weder Fisch noch Fleisch sind. Schmutzdecken für Personen, die ihren Beruf darum lieben, weil so ziemlich alles erlaubt ist, was nicht verboten ist. Hier heißt es: Scheinwerfer an! Im Interesse aller Marktteilnehmer.

Geschmuddelt werden kann natürlich nur da, wo schmuddeln auch belohnt wird. Im deutschen Versicherungsvertrieb zum Beispiel wird seit Anbeginn jedwede Art von Schmuddeln belohnt. „Bringe mir Geschäft aber sage mir nicht, wie Du es gemacht hast.“ Diese „Moral“ aller Vertriebsvorstände war und ist die Basis der Exzesse im Strukturvertrieb. Sie ist auch die Basis der

neuen Lebensformen in der Vergütungsgrauzone. Da, wo die Vergütungszwitter ihre Nester bauen.

„Wenn man hier Skrupel hat, dann ist man als Vertriebsvorstand an der falschen Stelle,“ sagen da flotte Akademiker, die sich freuen im Zweireiher auf der Bühne den Zampano geben zu dürfen.

Dieselben Herren zitieren gern und oft den betriebsberatungstechnisch gewichtigen Spruch: Der Fisch stinkt zuerst am Kopf.

Womit wir die gesamte Finanzvertriebsgeschichte der Bundesrepublik wunderbar mit einem Satz erschlagen haben.

Aber dessen ungeachtet: Mit der echten Honorarberatung geht es gut voran.

Davon kündigt auch diese Ausgabe.



Herzlichst,
Ihr

Klaus Barde
Herausgeber

NEU: Indexfonds in 7 Anlageklassen

DAX, MSCI World, MSCI Emerging Markets, DJ EURO STOXX 50, Dow Jones REIT, Nikkei 225

Eine Invest-Rente für ein ganzes Leben

Mit Indexfonds kostet eine Invest-Rente nur 0,39 – 0,99 % im Jahr. Sie bietet zudem flexible Vorsorge mit Sonderzahlungen, Beitragspausen und Entnahmen. Darüber hinaus können Sie:

- Lebenslang in Fonds investiert bleiben und Abgeltungsteuer sparen
- Die individuelle Asset Allokation gebühren- und steuerfrei gestalten
- Über einen Zeitraum von 30 Jahren mit garantierten Rentenfaktoren über Versorgungsleistungen im Alter verfügen

Informationen unter
Tel. 0180 1000-233* oder
(040) 3 61 39-923

*3,9 Cent/Min. aus dem deutschen Festnetz; an der. Preise aus Mobilfunknetzen möglich

CONDOR
VERSICHERUNGSGRUPPE

Admiralitätstraße 67 · 20459 Hamburg
E-Mail: kontakt@condor-versicherungsgruppe.de
www.condor-versicherungsgruppe.de