

Einmalbeitrag

Nicht nur beim Versicherer, auch auf Ihrem Provisionskonto entfaltet der Verkauf einer Sofortrente gegen Einmalbeitrag ein kleines Freudenfeuer. Doch sind diese Policen Ihr Tagesgeschäft? Schön wäre es. Wohl auch für die Gesellschaften, die derzeit landauf, landab bevorzugt mit Begeisterung die Sofortrente schulen.

Unser Beratungs-Beispiel zum Thema Arbeitskraftabsicherung für einen 1.350,- Euro Netto-Haushalt, liegt da doch näher an der Realität. Und, ist es nicht auch eine Herausforderung, aus einem kleinen Netto eine sinnvolle Vorsorge zu entwickeln? Mehr dazu ab Seite 30.

Andererseits, wer nur kleine Haushalte berät und dabei eine seriöse Leistung abliefern will, kommt kaum über die Runden. Haben Sie schon bemerkt, dass seit genau zwei Jahren von etlichen Interessengruppen auffallend oft betont wird, dass die Mehrheit der Versicherungsvermittler wirtschaftlich kaum über die Runden kommt. Die Tatsache ist nicht neu. Neu ist, das offen darüber gesprochen wird. Warum? Nun, in der politischen Diskussion über die Problematik einer provisionsgetriebenen Vermittlung soll aufgezeigt werden, dass der Vermittler auf der Basis von Provisionen doch überhaupt nicht reich werden kann; sich folglich also auch am Kunden nicht bereichert. Sah das Karrierebild der vergangenen Jahrzehnte denn nicht so aus, dass je nach Niveau des Vertriebs ausschließlich mit weniger oder mehr versteckten Provisionsanreizen geworben wurde? Und heute jammert man darüber, wie schlecht es dem Vermittler geht. Dazu passt ein Leserbrief aus dem Versicherungsjournal:

„Die Vergütung für den Handel ist in kaum einer Branche so schlecht wie in der Versicherungswirtschaft. Während einerseits die Kosten durch staatliche

Auflagen explodiert sind, kann die produzierende Großindustrie die Billigschiene durch willige, billige und unqualifizierte Vermittler (Patronatserklärung oder die Miniausbildung Versicherungsfachmann) mit Hilfe des Gesetzgebers weiterfahren. Die Konsequenz aus der ruinösen Wettbewerbssituation ist bekannt. Die selbstständigen Vermittler liegen in der großen Masse auf Hartz-IV Niveau, der Job ist nur noch interessant, wenn man über nennenswerte Altbestände verfügt.“ (12.03.2010)

Wie schon oft an dieser Stelle gesagt: Wer weiterhin als Einzelkämpfer arbeiten will, muss sehr gut aufgestellt sein. Profilbildung dank Spezialisierung ist dabei die richtige Politik. Als Spezialist in einem Team zu arbeiten, ist die allerbeste Vorgehensweise. „Risiko & Vorsorge“ vermittelt Ihnen mit jeder neuen Ausgabe eine Fülle an Fachwissen, um als Experte in Ihrem Spezialgebiet noch weiter voranzukommen.

Ein Einmalbeitrag macht noch keinen Sommer, ein Makler der sich gezielt als Spezialist für Renten gegen Einmalbeitrag vermarktet, kann die Sonne schon eher hervorlocken.

Herzlichst
Ihr

Klaus Barde
Herausgeber

