

# „Wir wollen verhindern, dass gute Berater einfach vom Markt verschwinden.“

Klaus Barde im Gespräch mit Hermann Schrögenauer, Vertriebsvorstand Skandia Deutschland



*Der Vertriebsmarkt blickt mit Überraschung auf Ihre Initiative für unabhängige Berater. Wer soll sich hier angesprochen fühlen? Auch die Mitarbeiter von Strukturvertrieben?*

Mit unserer Initiative richten wir uns an alle Vermittler, denen der Aspekt der unabhängigen Beratung wichtig ist. Wir wollen unsere Vertriebspartner ganz konkret unterstützen und ihnen helfen, in dem schwierigen Marktumfeld zu bestehen – ganz gleich, ob Strukturvertrieb oder selbstständiger Vermittler.

*Steht die Auslobung eines Treue-Bonus nicht dem aktuell vom BMELV stark fokussierten Thema einer unabhängigen*

*Beratung und damit einer nicht vorrangig provisionsorientierten Beratung entgegen?*

Nein, im Gegenteil: Bedarfsgerechte Vermittlung und Abschlussvergütungen schließen sich nicht aus. Spätestens seit der Finanzkrise weiß der kluge Berater, dass sein größter Schatz das Vertrauen und die Zufriedenheit seiner Kunden ist. Er wird deshalb nur Produkte empfehlen, die dem Bedarf des Kunden entsprechen und ihm langfristig nutzen. Und es ist die Langfristigkeit in der Beziehung zu Vertriebspartnern und Kunden, an der auch wir interessiert sind. Wenn Langfristverträge vor Ablauf gekündigt werden, gibt es nur Verlierer: Kunde, Berater und Versicherer. Deshalb setzen wir auf einen nachhaltigen Beratungsansatz. Aber dieser kann auch in Zukunft nur funktionieren, wenn die Berater in der aktuell schwierigen Situation unterstützt werden. Aus diesem Grund zahlen wir von September bis November zusätzlich einen Monatsbeitrag auf die Abschlussvergütung für jeden Antrag, dessen Versicherungsbeginn spätestens der 1. Dezember 2009 ist.

*Welche Vorteile zieht der Skandia Partner aus dem Wegfall der Riester-Staffel?*

Bislang galt für die Vergütung von Riester-Verträgen eine Staffelregelung, bei der die Beitragssumme mit dem Bewertungsfaktor der Beitragszahlungsdauer multipliziert wurde. Dabei entsprach eine Laufzeit

von 15 bis 24 Jahren einem Faktor von 60%, eine Laufzeit von über 25 Jahren 100%. Diese Staffelung entfällt nun ab dem 1. September. Bei allen neuen Vertragsabschlüssen zahlen wir künftig einheitlich 100% der Abschlussvergütung. Einzige Voraussetzung: Die Verträge müssen eine Mindestlaufzeit von 20 Jahren haben. Auch hier geht es uns darum, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen. Denn je länger die Laufzeit, desto chancenreicher ist die Anlage für den Kunden.

*Ebenso innovativ wie zugleich auch Nachfrage provozierend wirkt Ihr Angebot, ab sofort einen Unternehmer-Bonus von bis zu 10.000 Euro in den Markt zu geben. Kann man unabhängiger Qualitätsberater sein und zugleich von einem Unternehmen mit maximal 10.000 Euro gesponsert werden?*

Wir wollen verhindern, dass gute Berater einfach vom Markt verschwinden, weil sie in der aktuell schwierigen Situation niemand unterstützt hat. Uns ist es wichtig, das Know-how dieser Berater für den Markt und nicht zuletzt auch für die Verbraucher, die auf eine professionelle Finanzberatung angewiesen sind, erhalten bleibt. Deshalb unterstützen wir alle Berater, die in der Finanzkrise den Mut haben, sich neu zu orientieren und als unabhängige Qualitätsberater selbstständig tätig zu sein, mit einem Unternehmer-Bonus von bis zu 10.000 Euro. Kurzfristig steht hier die Handlungs-

fähigkeit der Berater im Vordergrund – langfristig setzen wir mit dem Angebot aber ein klares Zeichen für den unabhängigen Beratermarkt in Deutschland.

*Was müssen wir generell unter dem Begriff Qualitätsberater verstehen? Ein Wettbewerber propagiert ja seit längerem den Qualitätsvermittler.*

Wir stellen ganz bewusst den Aspekt der Beratung in den Vordergrund. Ein Qualitätsberater oder auch Qualitätsvermittler ist in erster Linie dem Interesse seines Kunden verpflichtet und empfiehlt ihm diejenigen Finanzprodukte, die den Kundenbedürfnissen am besten entsprechen. Nur so kann er gewährleisten, dass seine Kunden dauerhaft mit dem gewählten Angebot zufrieden sind. Und davon profitieren letztlich alle: Kunde, Berater und Anbieter.

*Generell macht es wohl Sinn, an diesem Punkt auch die Aussage Ihres Hauses „sich neu zu orientieren und als unabhängiger Qualitätsberater selbstständig tätig zu sein“ zu hinterfragen. Können wir vor diesem Hintergrund den Unternehmer-Bonus auch als Startgeld für Personen verstehen, die sich aus der Ausschließlichkeit lösen wollen?*

Unser Angebot richtet sich in erster Linie an neue Vertriebspartner, die sich selbstständig machen wollen. Aber auch diejenigen, die bereits in anderer Form im Markt aktiv waren, sind von unserem Angebot nicht ausgeschlossen.

*Vertriebspolitisch betrachtet, lockt man mit einem solchen Angebot natürlich auch Vermittler, die wirtschaftlich so instabil sind, dass sie nach jedem Strohalm greifen. Wie lauten die Auswahlkriterien der Skandia, damit diese Initiative tatsächlich auch in einen Qualitätsvertrieb mündet?*

Natürlich ist unser Angebot an bestimmte Bedingungen gebunden. Dazu gehört beispielsweise, dass ein potenzieller Vertriebspartner als Vermittler registriert ist. Die Konditionen vereinbaren wir mit den interessierten Beratern basierend auf ihrer individuellen Ausgangssituation und den eigenen Zielvorstellungen. Nähere Informationen erhalten Interessenten beim Skandia Team unter 0 18 02 / 24 03 10 oder info@skandia.de.

## Verstehen Sie ETF?



[www.promakler.de](http://www.promakler.de)