

Vergütungs-Zwitter

Ein Lügen-Konstrukt für schwache Vermittler

Im Fahrwasser einer neuen Idee sammeln sich, wie aus jeder BWL-Vorlesung bekannt, rücksichtslose Trittbrettfahrer. Sie wechseln oft die Grenze zwischen Fahrlässigkeit und Betrug.



Klaus Barde, Geschäftsführer BHM Fachmedien Verlag

den Markt kaputt.“ Dessen ungeachtet, wird genau diese Klientel derzeit von Vertriebsstrategen „eingesammelt“, um vom guten Klang der Honorarberatung zu profitieren. Der alte/neue Beratungsansatz, der dank aktueller Vorgaben des Gesetzgebers seit zwölf Monaten erhebliche Luftzufuhr erhält, ist die Honorarberatung.

Im Fahrwasser einer neuen Idee sammeln sich, wie aus jeder BWL-Vorlesung bekannt, rücksichtslose Trittbrettfahrer. Diese begrüßen nicht den ideellen Ansatz eines Themas, sondern ausschließlich den wirtschaftlichen Aspekt. Diesen gestalten sie gemäß der eigenen Interessenlage um. Das Ergebnis dieser Interessenkreuzung im Finanzmarkt: Vergütungs-Zwitter.

Mit diesen geht man auf Bauernfang. Vier Gruppen sind zu unterscheiden.

Gruppe 1

Sie sind so böse, dass sie die Kern-Idee bewusst schädigen. Als Parasiten eines von der Wurzel her idealistischen, weil ganzheitlichen und konkret kundenfreundlichen Beratungsansatzes, sind sie leicht auszumachen. Sie agieren zudem zwangsläufig öffentlich. Ihre Papiere zum Bauernfang sind jedermann einsichtig, ihre oft gravierenden Rechenfehler ebenfalls. In ihrem Bemühen Journalisten und Finanzwissenschaftler zu beeindrucken, führen sie jedoch zur Verunsicherung hinsichtlich der Begrifflichkeit „Honorar-Beratung“.

Hier die Rote Karte zu zeigen, ist die Aufgabe aller Marktteilnehmer, die in der Honorar-Beratung ihr langfristiges Geschäftsmodell gefunden haben. Ansonsten wird die eigene Arbeit beschädigt.

Gruppe 2

Die Provisionsverfechter in den Versicherungs-Gesellschaften. In der Schublade liegt bereits ein Vergütungs-Zwitter. Nach Außen wird jedoch billigst gegen die Honorar-Beratung polemisiert. Neue Vertriebsgruppen: Als Strukturführer groß geworden, springen die alten/neuen Gründer nun vorsichtig auf den nächsten Zug. Natürlich mit Vergütungs-Zwittern.

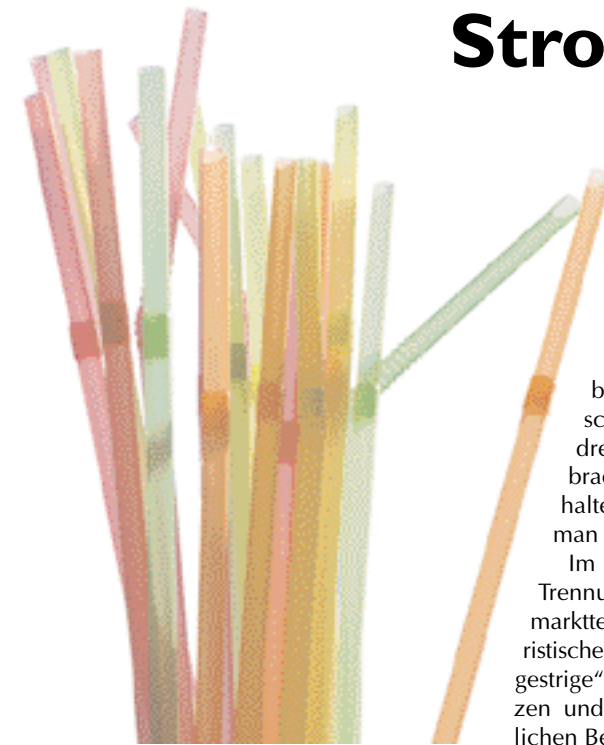
Gruppe 3

Vermittler, zumeist aus dem Versicherungs-Segment, die von diesem Thema überfordert sind und impulsiv bis aggressiv argumentieren. Sie suchen zugleich jeden Strohhalm. Was nicht notwendig wäre, wenn sie Ihr Auskommen mit dem Provisions-Einkommen hätten.

Gruppe 4

Gescheiterte Honorar-Berater, die ihre Nicht-Etablierung als HB mittels Störmanövern abarbeiten. Oft derart, dass sie ihr Tagesgeschäft vernachlässigen. Sofern ein solches gegeben ist. Neid und Missgunst statt Einsicht. Kleinkriege, statt Weiterarbeiten in den Bahnen, in denen man es gut versteht bzw. bisher verstand. Der Vergütungs-Zwitter dient hier dem Selbstbetrug.

Strohhalm...



Diese kritischen Bilder des Finanzmarktes rund um die Honorar-Beratung sind nicht branchenspezifisch. Sie sind jedoch deshalb von besonderer Tragweite, da es hier zumeist um das Geschäft mit der Vorsorge Dritter geht.

Hat man diese im Rahmen des bisherigen „Provisionsunwesens“ schon rechnerisch um oft bis zu dreißig Prozent ihrer Rendite gebracht, so sollte man doch nun einhalten und sich fragen, welchen Beruf man eigentlich ausübt.

Im Rahmen der immer schärferen Trennung der Qualitäten von Finanzmarktteilnehmern sind nunmehr auch juristische Schritte angemessen, wenn „Ewiggestrige“ den Kunden nur als Melkkuh nutzen und dabei Tatbestände des vorsätzlichen Betruges erfüllen.

Die Dreibuchstaben-Vertriebe haben dank ihrer Null-Kompetenz über zwanzig Jahre und der dann folgenden Teil-Kompetenz über weitere zehn Jahre bewusst unermesslichen volkswirtschaftlichen Schaden auf dem Feld von Vermögensbildung und Altersvorsorge produziert.

Nunmehr sollten sich die Honorar-Berater nicht zu schade dafür sein, die neuen Parasiten da zu Treffen, wo sie am empfindlichsten sind: In der öffentlichen Darstellung ihrer Rechenkünste und bizarren Geschäftsmodelle.

Wem dienen diese? Sicher nicht den Vermittlern, die damit geködert werden sollen. Sicher nicht den Kunden, die damit bedient werden.

Es sind Profitmaximierungs-Modelle für Vermittlerkreise und Initiatoren, die den Strohhalm suchen. Und diesen in der neuen Finanzwelt mittelfristig nicht mehr finden werden.

Die neue Art der Geldanlage



ETF DACHFONDS
Die Welt der ETFs in einem Fonds



VERITAS SG INVESTMENT TRUST GMBH
Die Unternehmen der SG Gruppe

Telefon: 069 97 57 43-10 - www.etf-dachfonds.de

Diese Anzeige stellt kein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Anteilen in Ländern dar, in denen ein solches Angebot nicht rechtmäßig wäre. Verkaufsprospekte und weitere Unterlagen zum ETF-Dachfonds erhalten Sie bei der VERITAS SG INVESTMENT TRUST GmbH, Wildunger Straße 6a, 60487 Frankfurt am Main.