

— AAA —

„Hoffentlich sind wir alle reich und im Ruhestand, wenn dieses Kartenhaus zusammenfällt,“ so schrieb ein Mitarbeiter einer US-Ratingagentur.

Vor dem Hintergrund von Produktratings, die bei S & P mit A und für das gleiche Produkt bei Moody's mit AAA gewertet wurden, eine verständliche Aussage. Nachzulesen im Spiegelbeitrag (Nr. 47/09) „Trio Infernale“. Gegenstand ist die Qualität der Arbeit der drei weltweit maßgeblichen Rating-Agenturen. Und als ob diese Enthüllungen noch nicht genug sind, informierte jüngst die französische Großbank Société Générale ihre Kunden über den in spätestens zwei Jahren anstehenden Zusammenbruch des globalen Finanzsystems.

Was sagen Sie einem informierten Kunden, der Sie ganz konkret auf derartige Informationen anspricht? Wie sprechen Sie mit einem Kunden, der davon gehört hat, dass sich der Goldpreis verfünffacht hat? Welches Gespräch führen Sie mit Kunden, die gänzlich unbedarft hinsichtlich der Finanzkrise sind?

Haben Sie die Kraft, die Zeit, den Mut für solche Themen? Oder haben Sie den Standpunkt, wenn der GDV die deutschen Versicherer in gutem Fahrwasser sieht, dann reicht das auch für mich. Mehr kann ich ohnehin nicht tun. Ist das aber nicht die Haltung, die man den Banken vorwirft? So wild es auch im Depot aussieht – wir greifen nicht ein. Soll der Kunde sich doch melden, der sieht doch selbst, was gerade auf den Märkten los ist.

Ein schwieriger Spagat für den Makler: hat derjenige der Mehr weiß, auch mehr Verantwortung? Muss man den Kunden auch einmal beraten, ohne etwas zu verkaufen? Aber ist man nicht gerade darum Makler geworden – um unabhängig zu sein, um so zu beraten, wie es nach bestem Wissen und Gewissen richtig ist?

Viele Fragezeichen und keine Antwort. Aber vielleicht fühlt man sich einfach besser, wenn man einmal mehr als nur das Notwendige tut. Weil man gern ein AAA-Makler sein möchte und kein „Wald und Wiesen Vertreter“.



Herzlichst
Ihr

Klaus Barde
Herausgeber



bAV-Invest-Rente Congenial^{bAV} garant

*Die fondsgebundene
bAV-Rente mit
Garantieleistung*

- Dynamische Optimierung von Chance und Sicherheit
- Umfangreiche Fondsauswahl
- Hohe Renditechancen
- Hochwertige Garantieleistungen von Beginn an
- Optionale Höchststandssicherung

**Nutzen Sie Ihr Potenzial!
Infopaket unter
Tel. (040) 3 61 39-537**


CONDOR
VERSICHERUNGSGRUPPE

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