

Der große Schwung ist hin

Jedes Jahr kommen die Einschläge für den Versicherungsvertrieb näher. Denkt man! Gucken wir doch einmal genau hin. Wer arbeitet wirklich mit Beratungs-Protokoll – einem echten Protokoll – keiner Kreuzchenliste. Wer steigt mit dem Kunden in Bedingungen und Ausschlüsse ein?

Wer qualifiziert sich weiter – gerechnet in Prozent vom gesamten Vermittlergewerbe? Welche Gesellschaft gibt betriebswirtschaftliches Know-how zum Überleben?

Wer kann überhaupt als Vermittler „normal“ leben, plus Rücklagen für die Altersvorsorge bilden? Wer hat laufendes Geschäft, wer holpert sich mühsam durchs Jahr? Wer schimpft auf den Verbraucherschutz, auf den BGH, auf Brüssel, auf die Gesellschaften – aber nie über sich selbst?

Kurzum: An der Oberfläche brodeln es ganz ordentlich, der GDV berät sich ernsthaft über die Weichenstellungen der Zukunft, Journalisten stellen kluge Fragen und zeigen mit dem Finger nach Brüssel. Und vor Ort? Im Geschäftsplan des Vermittlers, in seiner Marketing-Strategie, in seinem Beratungs Know-how – was tut sich da? Viel zu wenig. Rückblickend auf 25 Jahre Finanzmarkt-Journalismus kann ich nur sagen: Es war schon viel mehr los, mehr Aktivität, mehr Interesse. Mehr Motivation!

Die Ursache ist klar. Die Summe der Kollegen ist über 45 Jahre alt. Da rafft man sich nicht zwingend noch einmal auf. Da hat man genug Maklerbetreuer kommen und gehen sehen. Genug Produkte am Fließband aufgefangen und zum Kunden transportiert. Der große Schwung ist einfach hin.



Herzlichst
Ihr

Klaus Barde
Herausgeber

»HIN UND HER MACHT TASCHEN LEER.«

Diese bittere Erfahrung machen viele Privatanleger, die versuchen, durch ständige Portfolio-Umschichtungen einen als Benchmark gewählten Index zu übertreffen. Doch was ist die Alternative?

2. Auflage 2007
336 Seiten · € 29,90



campus

Frankfurt · New York