

# Offenlegung der Provisionen interessiert den Kunden nur peripher

*Wie schätzen Sie persönlich für 2013 die Entwicklungen bei den Themen Berufsstand des Maklers und Vermittlermarkt sowie die kommenden Regulierungen ein?*

Die Verbraucher sind in der Realisation der persönlichen Auswirkungen überfordert, der Aufklärungsbedarf wird umfassender und zeitaufwendiger. Auch wir Makler müssen uns ständig auf dem Laufenden halten. Die neue Sachkundeprüfung zum Finanzanlagenfachmann IHK trägt ein Stück dazu bei. Wir brauchen in der Branche eine bessere Qualifikation der Vermittler. In den Medien wird unsere Branche dagegen häufig mit Negativschlagzeilen über schlechte Regulierungsmoral bei überhöhten Vergütungen in ein schlechtes Licht gebracht. Doch bringt hier eine Honorarberatung Verbesserungen im Ansehen unseres Berufsstandes? Wird die Beratung dadurch besser? Ich sage Nein! Wir haben nicht die gleiche Stellung als Freiberufler wie z. B. ein Rechtsanwalt, Notar oder Steuerberater. Wir haben auch keine verbindliche und für den Kunden transparente Gebührenordnung. Verhindert werden muss mit aller Konsequenz auch, dass Berater sich gegenseitig unterbieten können oder gar Kunden mit Geschenken „gekauft“ werden.

Für den Kunden muss die Qualität der Beratung messbar sein, diese ist nicht abhängig von einer bestimmten Vergütungsform. Gute Beratung schafft einen echten Mehrwert für den Verbraucher. Dies gilt es auch in der Werbung der Gesellschaften aufzuzeigen und nicht Tiefpreisgarantien anzupreisen. So sucht der Kunde letztendlich Transparenz im Internet, landet aber schnell wieder bei „Geht's noch billiger?“ und „Kauft' die kleinste Zahl. Die Offenlegung der Provisionen interessiert den Kunden nur peripher. Wichtig wäre, dem Kunden klar strukturierte, verständliche Anträge und Bedingungen anzubieten. Weg von dem „Billigimage“! Die Leistun-

gen, der Service und die kompetente Beratung sollten im Vordergrund stehen. Die Verbraucher wollen ein positives Gefühl haben, wenn sie an ihre Versicherungen und Finanzen denken. Daran müssen wir alle arbeiten. So könnten auch wieder mehr junge Menschen für diesen Berufszweig gewonnen werden.

*Was werden die bestimmenden Themen für Makler 2013 im Bereich Private Vorsorge und Biometrie sein?*

In 2013 wird das Thema Altersvorsorge ganz oben stehen. Da der Gesetzgeber die Rentenbeiträge von 19,6 auf 18,9 % des Bruttolohns senkt, hat jeder gesetzlich Rentenversicherte mehr Geld im Portemonnaie. Potenzial für die private Vorsorge! Im Regelfall wird es darum gehen, dass der Berater den passenden „Mix“ aus den verschiedenen vorgeformten herausfindet. Auch die Gefahren einer Berufsunfähigkeit für junge Menschen werden nicht ernst genug genommen. Gerade junge Menschen wissen nicht, dass ein Arbeitnehmer erst als erwerbsunfähig gilt, wenn er krankheitsbedingt nur noch weniger als drei Stunden am Tag seiner Arbeit nachgehen kann. Ein weiteres Thema, welches zunehmend vernachlässigt wird, ist die Pflegebedürftigkeit im Alter. Die neue Pflegereform tritt 2013 in Kraft, im Januar soll der Beitragssatz von derzeit 1,95 % auf 2,05 % steigen. Das Positive daran ist, dass die Wahrnehmung durch die neue Pflegereform in der Öffentlichkeit noch nie so gut war wie jetzt. Das Bewusstsein und die Notwendigkeit vorzuziehen, wird zunehmend erkannt. Die Regierung will darüber hinaus mehr Anreize für die private Pflegevorsorge setzen. Wer neben der gesetzlichen Pflegeversicherung künftig auch noch eine Pflegegeldversicherung abschließt, bekommt ab 2013 vom Staat fünf Euro pro Monat als Zuschuss. Hier sollten wir die Vertriebschance nutzen und unseren Fokus auf diese Produkte richten.



Isabella Hellwig, IVA-BÜRO GmbH & Co. KG