

Die Wahrheit hinter der Angstmacherei

Aufgrund der zunehmend einseitigen, zum Teil verfälschten Berichterstattung über die Zustände und Entwicklungen des britischen Versicherungs- und Finanzdienstleistungsmarktes, gerade auch nach Durchsetzung des RDR und der Einführung von Provisionsverboten und Honorarmodellen, sieht sich die Deutsche Verrechnungsstelle zu einigen Klarstellungen gezwungen.

In den vorvergangenen Meldungen hat die Deutsche Verrechnungsstelle bereits erklärt und belegt:

1. Es gab und gibt kein Maklersterben in Großbritannien!

2. Es gab und gibt keine Beratungslücken in Großbritannien!

Ziel dieser Streuung von Unwahrheiten ist nach Auffassung der Deutschen Verrechnungsstelle schlicht und einfach der Versuch einiger Marktteilnehmer, Unaufhaltsames aufzuhalten.

„Den Vermittlern zu erklären, dass Kunden keine Honorare bezahlen wollen oder können, dass Honorare zu Umsatzeinbußen und zum Unternehmensniedergang führen, und dass es auch ethisch problematisch sei, da dadurch die Kunden nicht mehr adäquat beraten werden könnten, ist natürlich viel einfacher als den Vermittlern ehrlich zu sagen: Ich/Wir wollen nicht, dass Du Honorare einsetzt, weil dann der Produktverkauf nicht mehr durch die Provisionshöhe gesteuert werden kann, sondern nur noch von der Qualität abhängt. Und weil sich dadurch Zahlungsströme verschieben und der Vermittler deutlich mehr Kontrolle über seine Umsatzerlöse bekommt, weil also die monetäre Abhängigkeit der Vermittler von den Versicherern und sonstigen Produktlieferanten deutlich nachlassen würde“, so Michael A. Hillenbrand, Vorstand der Deutschen Verrechnungsstelle.

„Veränderungen sind immer für einige unangenehm. Also wird versucht, das zu verhindern.“

Hinzu kommt der schon spürbare und in den nächsten Jahren wohl deutlich zunehmende Druck, der aus den technologisch-digitalen Entwicklungen erwächst, und so neben mündigeren Kunden auch völlig neue (und überaus starke) Marktteilnehmer (Google, Paypal usw.) auf den Markt ruft.

„Da werden mit allen Mitteln Grenzen gehalten, die nicht zu halten sind“, so Hillenbrand, und weiter: „Ich kann nur jedem Vermittler raten, sich in Bezug auf seinen eigenen Betrieb und seine Dienstleistungen eigene Gedanken zu machen, und zu entscheiden, wo die Reise hingehen soll. Und Honorarmodelle sind ein wesentliches Instrument dabei. Der Masse hinterherlaufen war schon immer fragwürdig.“

Alle obigen Ausführungen sind in den englischsprachigen Berichten der Europe Economics, APFA (Administration of Professional Advisors) und der von der FCA beauftragten Studie von Towers Watson nachzulesen und nachzuvollziehen (sämtliche pdf finden Sie auf www.imd2.de).