

Gastbeitrag: Nettopolicen - auch nicht die Lösung...

Derzeit nimmt die Diskussion um die Notwendigkeit oder gar den Anspruch auf Nettotarife wieder Fahrt auf. Diese sollen im Gegensatz zur - in den Tarif einkalkulierten - Abschlussprovision eine „bessere“ Beratung ermöglichen. Zumindest aber den Kunden für das Thema „Kosten“ sensibilisieren.

Derzeit nimmt die Diskussion um die Notwendigkeit oder gar den Anspruch auf Nettotarife wieder Fahrt auf. Diese sollen im Gegensatz zur - in den Tarif einkalkulierten - Abschlussprovision eine „bessere“ Beratung ermöglichen. Zumindest aber den Kunden für das Thema „Kosten“ sensibilisieren.

Wer jetzt einzig Nettotarife als Lösung fordert, verkennt, dass viele Vermittler auf abschlussbezogene Vergütungen angewiesen sind. Die Wenigsten können allein von ihren laufenden Einnahmen aus dem Bestand leben.

Zudem müsste sich erst das Bewusstsein beim Kunden entwickeln, dass auch Finanzberatung einen Wert hat und deren Bereitstellung einen Aufwand bedeutet, der vergütet werden will. So wie jede andere Beratungsleistung auch.

Die fortwährende Diskussion um exorbitante Höhen der Abschlussprovisionen hilft dabei nicht weiter. Es wird nur der Eindruck verstärkt, dass Finanzberater „immer viel zu viel“ verdienen. Dabei wird verkannt, dass der Zeitaufwand auch bei einer umfassenden Beratung zu einer Haftpflicht- oder Hausratversicherung nicht unerheblich ist. Dass hierfür aber nur jährlich wiederkehrende Beträge von 10, 20 oder 30 Euro erlöst werden, bleibt außen vor. Die plakative Schelte möglicher Vergütungen bei Lebensversicherungen verbirgt damit den Gesamtblick auf den Vermittlerbetrieb.

So lange sich der Bedarf an Abschlussprovisionen für den Vermittler nicht ändert - und dazu zählt nicht nur der Strukturvertrieb und die Maklerschaft, sondern auch die Ausschließlichkeit - wird sich auch der Umgang mit dem Kunden in der Beratung nicht ändern. Ob der Kunde die Beratung „mitzahlt“ oder etwas transparenter separat als Honorar berechnet bekommt, macht da wenig Unterschied. Und ob ein Investment in eine Altersvorsorge nach 30 Jahren erfolgreich war, hängt auch nicht nur allein von der Vergütungsform für die Beratung ab, sondern von einer Vielzahl anderer Faktoren.

[Tobias Haff](#) ist seit 15 Jahren mit den Themen Internet und Finanzen verbunden. Seit 2008 hat er als Geschäftsführer die [PROCHECK24 GmbH](#) im Vermittlermarkt etabliert.