

Kommt Ihnen das bekannt vor?



Ich würde mich lieber um SIE und Ihr ANLIEGEN kümmern, als um Provisionen - sind Sie dabei?

Honorieren Sie die Leistungen, die Sie von mir erhalten – dann bin ich auch dabei!

Weil es für beide Seiten fair ist!



Bringen wir's einfach mal auf den Punkt:

Der Kunde möchte

- Beratung
 - um eine Übersicht der Möglichkeiten zu bekommen
 - um Produkte zu verstehen
 - um Risiken einschätzen, vermeiden oder absichern zu können
 - um finanzielle Vorteile zu haben (günstigere Beiträge, bessere Rendite etc.)

- Betreuung
 - um „sich nicht selbst kümmern zu müssen“
 - um „Fehler“ zu vermeiden (z.B. im Schadensfall)
 - um Zeit für andere Dinge zu haben

- vor allem aber
 - das Gefühl vermeiden, dass „ihm etwas verkauft wird“
 - das Gefühl von Offenheit, Ehrlichkeit und Objektivität beim Berater spüren

Sicher gibt es noch mehr Wünsche. Die Situation soll jedoch lediglich „grob“ beschrieben werden.

Der Vermittler / „Berater“ / Makler... möchte

- eine sichere, finanzielle Existenz – ein Einkommen

- für seine Arbeit bezahlt werden

Wer bezahlt den Vermittler / „Berater“ / Makler?

Bislang fast ausschließlich der Produktgeber. Um den Absatz der Produkte zu fördern (=Wachstum), wird allerdings überwiegend die Vermittlung mit einer Provision vergütet. Solange keine Vermittlung erfolgt, wird eine vorhergehende Beratung nicht bezahlt!!

Eine laufende Betreuung der Kunden ist für den Produktgeber wirtschaftlich wenig reizvoll, wird daher nur gering vergütet und ist somit für den Vermittler nicht kostendeckend. Auch hier erfolgt eine „Subventionierung“ durch Vermittlungsprovisionen aus anderen Bereichen.

Folge: Vermittler ist von Vermittlungsprovisionen abhängig. Unabhängig ist er bestenfalls von den Produktgebern.

Lösung: Der Kunde zahlt das, was er in Anspruch nimmt. Bei einer Beratung die Beratung, bei einer Vermittlung die Vermittlung und bei der Betreuung die Betreuung. Denn alles kostet ZEIT – und ZEIT kostet Geld! Hinzu kommen noch Ausgaben für Büro, Mitarbeiter, technische Unterstützung (Vergleichssoftware) und Fortbildung.

Erst dann ist ein Berater wirklich unabhängig und kann in Ihrem Sinne beraten / handeln!