

Montag, 14. Mai 2012

[Berater](#)

Vertriebsgipfel: Kein „Vermittler-Bashing“

Die Entwicklung der Branche in Richtung Transparenz, die Qualität und Zweckmäßigkeit eines Finanz-TÜV sowie die Zukunft der Honorarberatung waren die Themen, die die fast 50 Teilnehmer auf dem diesjährigen WMD-Vertriebsgipfel diskutierten. Kritik übten die Branchenmitglieder vor allem an intransparenten Produkten.



Bereits zum fünften Mal fand in der vergangenen Woche der WMD Vertriebsgipfel statt, an dem auch in diesem Jahr rund 50 Branchenvertreter teilnahmen. Insgesamt gab es innerhalb der drei Veranstaltungstage 14 Vorträge, von Marktteilnehmern, Branchenverbänden, Juristen und Marktforschern. Die Themenvielfalt reichte von Vermögensschadenhaftpflicht, über Transparenz und innovative Vertriebskommunikation, bis hin zur Zukunft des Produkts Geschlossene Fonds. Besonders heftig diskutiert wurden die Themen Provisionsexzesse und Incentives, mangelnde Produktqualität sowie die Etablierung der Honorarberatung und andere Folgen der anstehenden Regulierungen auf europäischer und nationaler Ebene.

Neben deutschen Branchenvertretern war auch der Ungar **Zoltan Luttenberger**, Präsident des Ungarischen Finanzplanerverbandes und Beirat des Verbands Amerikanischer Finanzplaner vor Ort. In seinem Vortrag referierte Luttenberger, der selbst seit Jahren in Ungarn und USA als Finanzplaner tätig ist, über die „Honorarberatung aus internationaler Sicht“.

Danach informierte Rechtsanwalt **Martin Klein**, Geschäftsführer des Votum-Verband unabhängiger Finanzdienstleistungs-Unternehmen in Europa e. V., über die europäischen und deutschen Bestrebungen die Honorarberatung flächendeckend zu etablieren. So nehme die Regulierung der Honorarberatung auch in Deutschland immer konkretere Formen an und von einer Regelung noch in dieser Legislaturperiode sei auszugehen.

Bei der Diskussion im Anschluss an die Vorträge zeigte sich die Brisanz des Themas. Gerade die von Politikern vielfach vertretene Einschätzung, die Unabhängigkeit des Beraters sei nur durch die Honorarvergütung zu gewährleisten, stößt auf heftige Kritik in der Branche. Die Diskussionsteilnehmer waren sich einig, dass es schlichtweg falsch sei, in der Honorarberatung grundsätzlich einen Heilsbringer zu sehen, da auch die Honorarberatung Fehlanreize bieten könne.

[Seite zwei: Teilnehmer und Initiator loben Konstruktivität des Treffens](#) ^[1]



In diesem Jahr lobten viele Teilnehmer die Konstruktivität des Treffens. Im Umgang miteinander sei gezielter und mehr hinterfragt worden und die Teilnehmer seien auch selbstkritischer mit sich und den Vorgängen in der Branche. Es seien außerdem anders als in der Vergangenheit gemeinsam Anregungen und Ideen für Lösungen eingebracht worden. Insgesamt sei das ein Trend, der hoffen lasse, dass sich aus den Gesprächen mehr und mehr in die Realität umsetzen wird, so ein teilnehmender Makler.

„Es hat aus meiner Sicht eine Veränderung gegeben, die ich sehr spannend finde“, erläutert **Oliver Pradetto**, Geschäftsführer des Lübecker Maklerpools Blaudirekt seine Eindrücke. „Letztes Jahr sind viele Themen immer wieder in die Richtung abgeglitten, „Vermittler-Bashing“ zu betreiben. Also zu sagen: Die Vermittler sind alle schlimm und können nicht richtig beraten. Und dieses Jahr war der Tenor eher, dass die Produktgeber im Wesentlichen dafür verantwortlich sind, dass der Markt so schlecht ist.“

Für die meisten Teilnehmer ist der Vertriebsgipfel ein Pflichttermin, denn nur hier sei ein persönlicher Austausch mit den Entscheidern unterschiedlichster Marktteilnehmer möglich. „Da es solche Treffen nur sehr selten gibt, bei denen man mit den Spitzen der Unternehmen persönliche Gespräche führen kann und deren Meinung persönlich mitbekommt, kann ich jedem Entscheider im Vertrieb raten zukünftig die Möglichkeiten des Vertriebsgipfels konsequent wahrzunehmen“, meint Referent und Makler **Ralf W. Barth**, dessen Unternehmen auf die Bereiche Vermögensschadenhaftpflicht- sowie Managerhaftpflichtversicherungen spezialisiert ist.

Auch der Veranstalter und Moderator **Friedrich A. Wanschka** sieht seine Erwartungen hinsichtlich der Qualität der Diskussionen, des Meinungsaustausches und der Vorträge erfüllt. „Natürlich waren die Themen nicht abschließend behandelbar, was an den umfangreichen Neuerungen und aktuellen Herausforderungen in der Branche liegt, die im ständigen Fluss sind,“ so Wanschka. „Aber dennoch gab es eine Menge neuer Informationen und Denkansätze für die einzelnen Teilnehmer.“ Daher gehe er auch von einer Fortsetzung der Veranstaltung im kommenden Jahr aus. (jb)

Foto: WMD Brokerchannel

Artikel gedruckt von Finanznachrichten auf Cash.Online: <http://www.cash-online.de>

URL des Artikels: <http://www.cash-online.de/berater/2012/vertriebsgipfel-honorarberatung/80830>

URLs in this post:

[1] Seite zwei: Teilnehmer und Initiator loben Konstruktivität des Treffens: <http://www.cash-online.de/?p=80830&page=2>