

Es gab und gibt keine Beratungslücken in Großbritannien

Aufgrund der zunehmend einseitigen, und meist 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.

Es gab und gibt keine Beratungslücken in Großbritannien!

Bereits in der vorangegangenen Meldung hatten wir klargestellt, dass es in Großbritannien kein Maklersterben gab oder gibt. Nicht nur hieraus folgt logisch, dass auch die Geschichte von den entstandenen Beratungslücken nichts als ein Märchen ist, das Angst machen soll. In der Realität aber ist das Gegenteil einer Beratungslücke der Fall.

Tatsächlich hat Towers Watson im Auftrag der FCA in ihrem Advice Gap Analysis Report festgestellt:

1. In Großbritannien sind ausreichende Beraterkapazitäten vorhanden sind.

2. Eventuelle Beratungslücken sind nicht einem Mangel an Beratern geschuldet.

„Es ist unerhört, dass viele deutsche Marktteilnehmer auf Gedeih und Verderb Honorarmodelle verhindern wollen, und dabei scheinbar vor nichts zurückschrecken und Lügen verbreiten, dass man rote Ohren bekommt“, so Michael A. Hillenbrand, Vorstand der Deutschen Verrechnungsstelle. „Der Vorwurf, Honorarmodelle würden dafür sorgen, dass Makler pleitegehen, weil die Kunden das Honorar nicht zahlen können oder wollen, und dass so ein tatsächlich marktwirtschaftlich gravierendes Problem, nämlich eine Beratungslücke für die Verbraucher auftreten würde, ist also auch wieder nur eine durch das Dorf Bundesrepublik Deutschland getriebene Sau. Aber an der ist nichts dran, kein Fleisch, kein Fett und keine Knochen.“

Tatsächlich sorgen Honorarmodelle, von den guten Beratern gut eingesetzt, sogar für eine steigende Beratungsqualität und für mehr Umsätze bei den Vermittlern.“ So ist sind die Umsätze der Maklerunternehmen seit Einführung der Honorarmodelle sogar gestiegen. Der Wegfall von Provisionseinnahmen konnte also mit Honoraren überkompensiert werden! Das will aber keiner wahr haben.

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).