

Verkaufen statt Beraten - VDH: Den Banken geht's allein um den eigenen Profit

Wenn´s um Geld geht, Sparkasse? Die Bank an Ihrer Seite? Das grüne Band der Sympathie? So und ähnlich haben Banken und Sparkassen in der Vergangenheit für sich geworben. Das probieren die Geldhäuser heutzutage immer noch.

„Doch immer weniger Menschen glauben ihnen das auch“, sagt Dieter Rauch, Geschäftsführer des Verbund Deutscher Honorarberater (VDH). Negativzinsen und Fintechs setzen die Institute wirtschaftlich gehörig unter Druck. Einbrechende Gewinne sollen durch den provisionsträchtigen Verkauf von Finanzprodukten kompensiert werden. „Die Kunden fühlen sich nicht beraten, sondern verkauft“, ist Rauch überzeugt.

Anhaltende Niedrigzinsphase, Negativzinsen, erodierende Margen, immer strengere Auflagen der Bankenaufsicht sowie weiter steigende Kosten – die Geldinstitute in Deutschland stehen massiv unter Druck. Der kräftige Tritt auf die Kostenbremse führt zu Filialschließungen, stark eingeschränktem Service und zu einem erheblichen Personalabbau. „Maßgebliche Erträge lassen sich praktisch nur noch durch das Provisionsgeschäft erzielen, also durch den Verkauf von Versicherungen, Investmentfonds und Bausparverträgen. Es gibt so gut wie keinen Bankberater mehr, sondern nur noch reine Produktverkäufer“, ist VDH-Chef Dieter Rauch überzeugt.

Leichte Beute seien vor allem ältere Kunden. Sogar der Generation 70+ würden oft noch Bausparverträge wegen vermeintlich „guter“ Zinsen verkauft. Interessant sei hier nur der Profit dank im Schnitt 250 Euro Abschlussgebühr und vergleichsweise hoher laufender Kosten. „Zwar nicht kriminell, aber unethisch“, sagt Dieter Rauch.

Darüber könne auch nicht die Tatsache hinwegtäuschen, dass unter dem Vorwand einer „ganzheitlichen Beratung“ ein umfangreicher Fragebogen abgearbeitet werde. Zwecks Anamnese der Vermögens- und Einkommenssituation eines Bankkunden. „In Wahrheit soll dadurch nur überprüft werden, welche Produkte der Kunde nicht hat und was ihm deshalb noch angedreht werden kann“, ist Rauch überzeugt.

Neben vielen Unsitten, die schon seit Jahren in den Bankfilialen zu beobachten sind, stört den VDH-Chef auch die personelle Fluktuation. In den Instituten herrsche ein enormer Personalwechsel, weshalb langfristige Kundenbindung und Kundenbetreuung in der Regel nicht mehr möglich sind. Betrete man heute eine Bankfiliale, finde man überwiegend Mitarbeiter, die nur ein wenig älter sind als 20 Jahre. Berufserfahrung? Fehlanzeige! Der Berater, der sich dann um den Kunden und seine Anliegen kümmern soll, ist auch nicht viel älter. Was Erfahrungen in der Finanzbranche und allgemeine Lebenserfahrung ausschließe. Und dieser Berater solle dann einem Kunden, etwa aus der Generation 50+, bei Themen wie Investments, Kapitalmärkte, private Vorsorge oder gar Erbschaft weiterhelfen. „Das kann nicht funktionieren“, ist sich Rauch sicher.

Dass zunehmend akzeptierte Gegenmodell zum ausschließlich provisionsorientierten Verkauf von Finanzprodukten aller Art in Banken und Sparkassen ist die Honorarberatung. Der Honorarberater analysiert sorgfältig die persönliche und finanzielle Situation des Kunden und erfasst dessen Wünsche und Ziele. Auf dieser Basis entwickelt der Honorarberater ein Konzept und setzt es mit größtmöglichem Kundennutzen auch um. Mit der wichtigste Aspekt: „Der Honorarberater ist Begleiter, der seinen Kunden auch in schwierigen Zeiten unterstützt und auf Veränderungen reagiert“, erklärt VDH-Chef Dieter Rauch.

Für seine sich im Idealfall über Jahre und Jahrzehnte erstreckende Arbeit erhält der Honorarberater ein Honorar – und eben keine Provision für den Verkauf von Finanzprodukten.

„Bei Banken und Sparkassen undenkbar. Deshalb machen, zum Glück, immer mehr Menschen einen weiten Bogen um die Geldinstitute, sobald es um langfristige Vermögensplanung und eigene Vorsorge geht“, sagt Dieter Rauch.

BankBERATER, die diese Situation ebenfalls nicht mehr ertragen können, überlegen oft, sich selbständig zu machen. So ist zwischenzeitlich jeder dritte neue Berater, der sich dem VDH anschließt, ein ehemaliger Bankberater. Der VDH bietet Aussteigern die gesamte Infrastruktur, ein Netzwerk von Gleichgesinnten, welches die Grundlage für eine neue und faire Beratungskultur legt. Schließlich haben BankBERATER ursprünglich einmal das Beraten gelernt und nicht das Verkaufen.

Pressekontakt:

Dieter Rauch
Telefon: 09621 / 78825 - 0
Fax: 09621 / 78825 - 20
E-Mail: info@vdh24.de

Unternehmen

VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater
Emailfabrikstraße 12
92224 Amberg

Internet: www.vdh24.de

Über VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater

Der VDH wurde im Jahr 2000 gegründet und ist mit 15 Jahren Erfahrung der älteste und der führende Anbieter von Infrastruktur, Ausbildungsangeboten sowie der gesamten Produktwelt für die Honorarberatung. Die dem VDH angeschlossenen Beratungsunternehmen betreuen Vermögenswerte von mehr als 1.6 Mrd. Euro. Der VDH hat in den letzten 15 Jahren die Honorarberatung bei Politik, Medien, Produktanbietern und Beratern etabliert und gilt als DER Pionier in der produkt- und provisionsfreien Finanzberatung. Bereits seit 2006 gelten für angeschlossene Berater die Tegernseer Beschlüsse, welche sich als Leitlinien für die Honorarberatung in Deutschland etabliert haben.

Pressekontakt:

Hajo Simons
Telefon: (01 71) 3 17 71 57
E-Mail: hajo-simons@simons-team.de

Unternehmen

simons.team
Am Köttersbach 4
51519 Odenthal