

Die generationsübergreifende Beratung als Stabilisator in der Selbstständigkeit

– Ulrike Kilpert, Trainerin und Produktmanagerin Private Vorsorge und
Generationenberatung der Deutsche Makler Akademie (DMA) –

Die politischen Diskussionen der letzten Wochen und Monate haben einmal mehr gezeigt, dass Finanzberatung weit mehr als Produktverkauf darstellt. Am 30.06.2017 hat der **Bundestag** die Umsetzung der **IDD** in nationales Recht beschlossen. Die Änderungen treten zum wesentlichen Teil ab dem 23.02.2018 in Kraft. Der Gesetzgeber fördert mit dem jetzt im Bundestag beschlossenen **IDD-Umsetzungsgesetz** die Honorarberatung. Gleichzeitig steht die Zukunft des Provisionsmodells weiter im Fokus. Die Diskussion um die Auswirkungen eines ‚Provisionsdeckels‘ werden von Experten und Betroffenen intensiv geführt und das bestehende **Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG)** zeigt seine Wirkung am Markt. Da stellen sich viele Makler und Mehrfachagenten Fragen zu ihrer Einkommensgenerierung für die Zukunft.

Mit der Verabschiedung des Gesetzes haben Berater nun die Möglichkeit, sich auf die Zeit ab dem 23.02.2018 auszurichten. Den Maklern ist es weiterhin möglich, ihre Einkünfte rein aus Provisions-einnahmen, Honorareinnahmen oder einem Mischmodell – in der Regel über eine zweite Firmengründung – zu gestalten. Der neue Versicherungsberater darf zukünftig nicht nur beraten, betreuen und rechtlich beraten, sondern auch Verträge vermitteln. Innerhalb der IDD-konformen Beratungsvorgaben stellt der Produktverkauf das Ergebnis der Kundenberatung dar. Die qualitativ hochwertige Beratung ist somit nicht weiter eine philosophische Einstellung des Beraters, sondern aufgrund zunehmender gesetzlicher Rahmenbedingungen ein Muss, um weiterhin gut am Markt agieren zu können.

Die neuen gesetzlichen Vorgaben und sicher auch die Entwicklungen am Kapitalmarkt lassen Überlegungen zu, wie Unternehmen zukunftssicher ausgerichtet werden können. In Form der gewerblichen Zulassung am Markt (Versicherungsmakler oder Versicherungsberater, Mehrfachagent oder Ausschließlichkeit), mit welchem Einkommensmodell agiert werden soll (Provision, Honorar oder Mischmodell) und sicher auch Entscheidungen, welche Geschäftsfelder in Zukunft noch bedient oder neu dazu genommen werden sollen.

Der Round Table der Kundenberatung – die generationsübergreifende Beratung

In den vergangenen Jahren hat sich die Generationenberatung erfolgreich am Markt etabliert. Ursächlich haben Banken und Versicherungen diesen Beratungsaspekt in der Regel mit der Zielgruppe 50+ verbunden. Vorhandenes Vermögen und ein neues Lebensgefühl dieser Generation macht diese Gruppe in vielerlei Hinsicht interessant. Auch der Immobilienmarkt entdeckt diese Gruppe für sich in der Überleitung zum Wohnen im Alter. Anders als in der ‚regulären Finanzberatung‘ werden die fachspezifischen Themen über weitere ergänzende Themen wie z. B. Vollmachten, Erben und Schenken oder den steuerlich-sozialversicherungsrechtlichen Aspekten erschlossen und verbunden.

Generationenberatung ist weit mehr als die Zielgruppe 50+ – sie ist bedarfsgerechte Kundenberatung

Jede Beratung im ganzheitlichen Aspekt stellt eine Generationenberatung dar – nur mit unterschiedlichen Themenfeldern und Schwerpunkten. Die Bereiche Versicherung, Investment und Immobilie bilden

Ihr direkter Draht ...



02 11 / 66 98 - 330

Fax: 02 11 / 69 12 - 440

e-mail: vt@kmi-verlag.de

... für den vertraulichen Kontakt

Impressum

markt intern Verlagsgruppe – **kapital-markt intern** Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf. Tel.: +49 (0)211 6698 199, Fax: +49 (0)211 6912 440. www.kmi-verlag.de. Geschäftsführer: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Dipl.-Ing. Günter Weber. Gerichtsstand Düsseldorf. Handelsregister HRB 71651. Vervielfältigung nur mit Genehmigung des Verlages.

versicherungstip Herausgeber: Dipl.-Ing. Günter Weber. Redaktionsdirektoren: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber. Chefredakteur: Dipl.-Ing. Dipl.-Oec. Erwin Hausen. Redaktionsbeirat: Rechtsanwalt Dr. Axel J. Prümm, Christian Prüßing M.A., Dipl.-Oec. Curt Jürgen Wulle. Druck: Theodor Gruda, www.gruda.de. ISSN 0178-5699

in der Kundenberatung gleichwertige Handlungsfelder. Je nach Kundenalter, Familienstand, wirtschaftlicher Situation und Risikofreudigkeit des Kunden gestalten sich entsprechende Handlungsempfehlungen. Verschiedene Beratungssegmente wollen wie Puzzleteilchen zu einem Gesamtbild einer kundengerechten Beratung zusammengeführt werden. Der Berater als Mittler – die klassische Aufgabe eines Versicherungsmaklers – führt in der Regel die Kommunikation mit dem Kunden.

Verbunden werden diese in der generationsübergreifenden Kundenberatung über juristische und steuerrechtliche Themen. Bei dieser Vorgehensweise wird in der Kundenanalyse nicht nur die aktuelle Generation betrachtet, sondern auch die darüber oder darunter liegende Generation, wodurch sich neue Empfehlungsketten ergeben.

Grundsätzliches Wissen zu Vorsorge- oder Betreuungsvollmachten und Patientenverfügungen (ergänzt um das Wissen aus dem SGB) können dazu beitragen, wirtschaftliche Vorsorge für die Ereignisse Krankheit, Unfall, Pflege oder Tod zu treffen. Anhand eines Familienstammbaums können allgemeine wirtschaftliche Konsequenzen für den Erbfall aufgezeigt werden. Das wirtschaftliche Ergebnis kann der Abschluss einer Risikolebensversicherung zur Begleichung der Erbschaftssteuer sein bzw. eine Neuordnung vorhandener Vermögen. Über den juristisch/steuerrechtlichen Ansatz wird vorhandenes Vermögen geschützt bzw. Versorgungslücken aufgezeigt, die durch Finanzprodukte geschlossen werden. Losgelöst von der wirtschaftlichen Beratung durch den Makler hat der Kunde die Möglichkeit, das Thema Testament oder Vollmachten durch adäquate Anbieter am Markt lösen zu können. Hier kann der Makler bzw. Versicherungsberater seiner Mittlerrolle gerecht werden, indem er Handlungsoptionen aufzeigt und diesen Prozess begleitet. Darüber hinausgehende Tätigkeiten würden in der Regel eine unerlaubte Rechtsberatung darstellen.

Ein weiterer Aspekt der generationsübergreifenden Kundenberatung ist das fachspezifische Wissen. In der Regel wird der Berater nicht alle ‚Puzzleteile‘ der kundenkonformen Beratung detailliert beherrschen oder hierfür die Zulassung am Markt haben. Wichtig ist hier ein gutes Netzwerk, in welchem Inhalt und Haftung an Tätigkeiten, Kommunikationswege und Vergütung in der Kooperation klar und deutlich geregelt sind. Vorteil dieser Kooperationsstrategie ist der Mehrwert für den Kunden in Form einer professionellen Beratung und für die Berater der wirtschaftliche Vorteil durch das Bedienen von Geschäftsfeldern, die sonst dem freien Markt überlassen blieben und somit eine offene Flanke in der Kundenbeziehung darstellen können.



Auch aus diesen Netzwerken heraus können sich Beratungsansätze in Form von Vorträgen oder Präsentationen ergeben. Nicht nur bei Rechtsanwälten und Steuerberatern, wo das Wirtschaftliche aus der Finanzberatung und das Rechtliche bzw. Steuerrechtliche verknüpft werden kann. Zunehmend mehr interessieren sich auch Alten- und Pflegeeinrichtungen für generationsübergreifende Themen. Denn gerade im Pflegebereich werden die Angehörigen zur wirtschaftlichen Mitverantwortung herangezogen. Der wirtschaftliche Nerv – mit entsprechenden Absicherungswünschen – wird hier am ehesten getroffen.

Fazit: Die Finanzberatung hat sich in den letzten Jahren kontinuierlich vom Produktverkauf hin zur konzeptionellen Finanzberatung entwickelt, in welcher die lebensbegleitende Kundenberatung im Mittelpunkt steht. Die generationsübergreifende Beratung (Round Table) mit ihrem themenübergreifendem Ansatz bietet Beratern die Möglichkeit, mit unterschiedlichen Einnahmequellen arbeiten zu können. Dieser ganzheitliche Ansatz führt somit zu mehr wirtschaftlicher Stabilität in der Selbstständigkeit. Kunden haben den professionellen Vorteil der Beratung aus einer Hand, da der Berater die einzelnen Puzzleteile zu einem kundengerechten Gesamtbild entwickelt. Mit dieser Vorgehensweise werden auch die gesetzlichen Vorgaben an eine kundenkonforme Finanzberatung erfüllt.

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht in jedem Fall die Meinung der Redaktion wieder.

In Europas größter Informationsdienst-Verlagsgruppe...

...erscheinen die wöchentlichen Branchenbriefe:

steuerberater intern
immobilien intern
umsatzsteuer intern
Ihr Steuerberater
steuertip GmbH intern
EXCLUSIV (Schweiz)

Augenoptik
Auto
Auto
Tasche
Möbel
Schmuck
Unterhaltungselektronik
Apotheke
Sanitär
Reizung
Damenmode
Bijoux
Fachhandel
Sport
Fachhandel
Elektronik
Wohnmode
Wohntextil
Handarbeiten
Mittelstand
Eisenwaren
Werkzeuge
Garten
Münz
Faschine
Schuh
Fachhandel
Foto
Fachhandel
Telekommunikation
Spielwaren
Modellbau
Basteln
Elektronik
Installation
Dessau
Parfümerie
Kosmetik
Mittelstand

Bank intern
kapitalmarkt intern
finanztip
versicherungstip
investment intern
inside track (USA)