



## Lassen Sie Fakten sprechen

Nach wie vor ist es erschreckend, dass viele Marktteilnehmer immer noch lieber über den Preis anstatt über fachliche Argumente und Leistungsinhalte verkaufen. Wer versucht, einen anderen Weg zu gehen, wird im Zweifel dafür abgestraft, da eine umfassende Beratung vielfach als „zu kompliziert“ und „unnötig“ wahrgenommen wird. Nicht selten sind es dann die Kunden, denen sich der Sinn und Zweck einer aussagekräftigen Dokumentation nicht erschließt. Lieber gehen sie dann zu einem Bankberater oder zum Vertreter um die Ecke, der auf solche Formalien verzichtet.

Wenn es dann – gegebenenfalls viele Jahre später – zum Streit kommt, heißt es, dass man nicht anständig beraten worden sei und dass „alle Versicherungsmenschen“ Betrüger und Verbrecher seien. Da Versicherungsvermittler in Deutschland seit Jahren einen miserablen gesellschaftlichen Ruf haben, wundert es nicht, wenn das allgemeine Vorurteil in den Medien und bei Gerichten verstärkt wird. Es kommt zur Self-Fulfilling-Prophecy, die niemandem dient. Letztlich betrügt sich der Kunde selbst, wenn er auf eine neutrale und qualifizierte Beratung verzichtet. Auch in der Politik haben es Populisten einfacher als jene,

die über Fakten sprechen. Politiker, die über Inhalte sprechen, werden nicht so gern gehört, wie solche, die bekannte Vorurteile wiederholen. Ob es gegen Ausländer geht, die „Bosse“, die zu viel verdienen oder die bösen Finanzdienstleister ist einerlei; sachliche Argumente und Fakten scheinen in Deutschland weder im Versicherungsvertrieb, in der Politik noch bei Gericht gewünscht zu sein. Es grenzt an Volksverdummung, immer wieder davon zu sprechen, dass man auf Neuverschuldung verzichte, nicht jedoch zu erwähnen, dass die Bundesrepublik unter erheblichen Altschulden ächzt.

Um die Interessen Ihrer Kunden optional zu bedienen, unterstützt Sie „Risiko & Vorsorge“ mit Fachbeiträgen und Hintergrundinformationen für eine kundenorientierte und qualifizierte Beratung sowie eine aussagekräftige Dokumentation. Langfristig werden Ihre Kunden Ihnen dies danken.

Herzlichst  
Ihr

Stephan Witte  
Herausgeber