

Vermittler blähen BU-Prämien auf - Finanznachrichten auf Cash.Online

Ganze Berufsgruppen können sich die notwendigste aller Schutzpolices, die Berufsunfähigkeitsversicherung, nicht leisten. Dies liegt auch daran, dass der Vertrieb die BU-Prämien aufbläht – ein gesellschaftliches Problem.

Die Pradetto-Kolumne



[1]

“Unsere Stückvergütung wird sinken, weil es gesellschaftlich erforderlich ist. Wir müssen dazu beitragen, dass wirklich jeder sich guten Schutz leisten kann.”

Wenn Sie wollen bekommen Sie für 50 Euro schon ein recht ordentliches Hemd im Kaufhaus. Das war nicht immer so. Vor rund 200 Jahren mussten Sie für ein gutes Hemd fast einen Monatslohn hinblättern.

Dienstleistungsberufe blähen Preise auf

Für jedes Hemd wurde der Stoff manuell gesponnen, gewebt, dann genäht. Das war eine ehrenwerte und aufwendige Arbeit. Sie machte jedes Hemd zu einem prächtigen Werkstück der Facharbeit – und teuer.

Entsprechend wenig begeistert waren die Weber, als ihre Jobs nach und nach dampfbetriebenen

Webmaschinen zum Opfer fielen. Die Weberaufstände waren derart heftig, dass sie es in die Geschichtsbücher schafften.

Doch was für die Weber schlecht war, war für die Menschen gut. Heute hat wirklich jeder hierzulande einen vollen Kleiderschrank. Was für den Weber gut war, war nicht gut für alle anderen. Die Weber blähten die Preise auf.

Heute sind es die Dienstleistungsberufe, die die Preise aufblähen, obwohl sie nicht einmal physische Güter herstellen. Das Gut eines Maklers ist keine handwerkliche Facharbeit, sondern ein Wissensvorsprung.

Provisionen und Honorare nicht allein verantwortlich

Wo Weber und Schneider immerhin eine Woche oder mehr beschäftigt waren, investiert der Makler gerade mal ein paar Stunden, um sein Wissen über seine Policen wiederzugeben. Für so wenig Leistung eine ausgezeichnete [Vergütung](#) ^[5]. Das wird ganz sicher viele Vermittler empören, sehen sie ihre Leistung doch als derer von Anwälten und Ärzten gleichwertig. Denen entgegne ich: Ganz genau.

Womit endet denn mein Arztbesuch wegen Kopfschmerzen? Mit einem Rezept und dem rat nochmals wiederzukommen, falls es nicht hilft. Macht 89,53 Euro nach ärztlicher Gebührenordnung. Bitte sehr! Der Anwalt wird gar 450 Euro für eine Stunde Beratung berechnen, wenn die Bundesrechtsanwaltsgebührenordnung den Geschäftswert entsprechend ausweist. Holla die Waldfee!

Dabei sind [Provisionen](#) ^[6] und Honorare nicht allein verantwortlich für das Aufblähen der Dienstleistungspreise. Hinter dem Vermittler stehen Vermittlerbetreuer, Abrechner, Verwalter, Kopienversand-, Fakturierungskosten und, und, und. Wer als Makler laufend 25 Prozent Bestandsvergütung erwartet, pumpt die Kosten des Kunden um etwa 40 Prozent auf.

Seite zwei: [Wissensmonopol wird geschützt](#) ^[7]

Das ist ein gesellschaftliches Problem. Denn genauso wie sich vor 200 Jahren nicht jeder ein zweites Hemd leisten konnte, kann sich heute nicht jeder eine BU leisten. Im Schnitt kostet es den Bürger fünf Prozent seines Einkommens, sich entsprechend abzusichern und das auch nur, wenn er nicht das Pech hat, Stahlbauflechter zu sein.

Ganze [Berufsgruppen](#) ^[8] können sich die notwendigste aller Schutzpolicen gar nicht mehr leisten. Selbst fünf Prozent des Einkommens sind viel zu viel um eine flächendeckende Versorgung sicherzustellen. Das wird sich ändern, weil es sich ändern muss.

Doch selbstsüchtig schützen wir unser Wissensmonopol, reagieren erbost, wenn sich jemand erdreistet, das Wissen mittels [Vergleichsportalen](#) ^[9] oder [Robo-Advisor](#) ^[10] gratis bereitzustellen.

Die Dauervorwürfe seitens der [Verbraucherschützer](#) ^[11] empfinden wir anmaßend und selbstgerecht. Sieht niemand, wie viel Arbeit es macht, Formulare auszufüllen, weiterzuleiten und, und und? Ich schließe mich dem sogar an. Ich finde es ja auch nicht lustig, dass unsere Gesellschaft an mein Einkommen will.