

# Pfadfinder im Finanz- und Versicherungs-Dschungel

Die nur für ihre Klienten verantwortlich sind: Versicherungsmakler Berthold Riederer und Karl Wutz im Echo-Interview

**CHAM (rh). Beitrags-, Klausel- und Steuer-Dschungel, Kritik an Produkten wie der „Riester-Rente“ - die Versicherungsbranche und vor allem deren Repräsentanten genießen immer weniger Vertrauen, wie jüngst „Der Spiegel“ feststellte. Im Kampf um ein besseres Image ihres Berufsstandes halten Berthold Riederer und Karl Wutz zusammen - auch wenn sie im Tagesgeschäft Wettbewerber sind. Der Treffelsteiner und der Chamerauer sind Versicherungs-Makler, warnen vor schwarzen Schafen ihrer Zunft und geben Tipps, wie man möglicherweise pro Jahr ein paar hundert Euro sparen kann.**

*Herr Riederer, Herr Wutz, Sie beide sind Versicherungs-Makler. Was ist das eigentlich?*

**Berthold Riederer:** Wir sind hauptberuflich Versicherungs- und Finanzmakler mit einer staatlich anerkannten IHK-Ausbildung und langjähriger Erfahrung. Wir sind an keine Versicherungsgesellschaft gebunden, vertreten also nur die Interessen des Kunden. Nicht zuletzt haben wir ein Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung mit einer Mindestdeckung von einer Million Euro.

*Ein Versicherungsfachmann braucht eine Versicherung für sein Handeln. Hört sich nicht*

*gerade vertrauenerweckend an...*

**Berthold Riederer:** Ist es aber. Im Gegensatz zu Versicherungsvertretern haften wir nämlich dafür, wenn wir falsch beraten - ebenso wie Rechtsanwälte, Notare oder Steuerberater.

*Aber sie sind ja beide „Makler“, also erhalten Courtagen von den Firmen, denen sie die Kundschaft vermitteln. Woher weiß ich als Kunde, dass sie mich nicht dorthin vermitteln, wo ihnen die höchste Courtagewinkt?*

**Berthold Riederer:** Unsere Courtagen sind transparent und bei nahezu allen Versicherungsgesellschaften gleich.

**Karl Wutz:** Daher und auch wegen unserer Haftung liegt unser Hauptaugenmerk natürlich auf dem individuell optimalen Produkten für unsere Klienten.

**Berthold Riederer:** Ein Beispiel: Eine normale Haftpflichtversicherung für einen Pkw zu vermitteln, ist für uns unrentabel. Die Kosten für seriöse Arbeit wird bei so einer Einzelversicherung durch die Courtagew nicht gedeckt.

*Wer kann und soll dann also zu ihnen kommen?*

**Karl Wutz:** Unsere Haupt-Klientel sind Unternehmer und leitende Angestellte, weil bei deren Versicherungen, Altersvorsorgungs- und Vermögensaufbau es

viel zu optimieren gibt. Grundsätzlich sind wir sozusagen ab Familiengründung“ interessant. Dann steigt in der Regel die Zahl der Sach- und Personen-Versicherungen, außerdem wird dann der Vermögens- und Alterssicherungs-Aufbau forciert, wo ebenfalls unsere Stärken liegen.

*Anders gesagt Zu ihnen kann jeder kommen...*

**Karl Wutz:** Wie gesagt: Keine Einzelversicherungen. Wenn wir das Gesamt-Mandat erhalten, ist das für den Kunden sinnvoll, weil wir einen Überblick über seine Gesamt-Situation bekommen.

**Berthold Riederer:** In unserem Interesse liegt natürlich auch, dass wir Beitragszahler haben, die nicht durch laufende Schadensfälle negativ auffallen. Auch haben wir kein Interesse an jemanden, der laufend anruft, weil er in irgend einer Fernsehzeitung ein Angebot gesehen hat, dass fünf Euro billiger ist, als unser Angebot. Und wir dürfen dann mühsam das Kleingedruckte auseinander klamüsern, ob-wohl wir von vornherein wissen, dass diese Gesellschaft nicht mithalten können wird. Da hat jeder von uns wohl seine Erfahrungen...

*Warum braucht man Sie?*

**Karl Wutz:** Weil der Finanz- und Versicherungsmarkt immer schwieriger zu durchschauen ist. Und weil dadurch der Aufwand, um Durchblick zu erhalten immer

größer wird. Für einen Privatmann schon allein zeitlich schier unmöglich.

*Und was leisten Sie dann für einen Klienten?*

**Karl Wutz:** Wir überprüfen bestehende Verträge auf Richtigkeit und Zweckmäßigkeit der Vertragsgestaltung und der Prämiensätze. Daraufhin erstellen wir das für den Kunden optimale Konzept. Wir wählen Finanz- und Versicherungsprodukte aus, unabhängig von den Interessen einer Gesellschaft oder Bank. Und wir nehmen unseren Klienten eine Menge Arbeit ab: Schriftwechsel mit den Gesellschaften, Hilfe im Schadensfall. Wir sagen was zu tun ist, welche Fristen eingehalten werden müssen, unterstützen bei der Regulierung, nennen Sachverständige, und so weiter.

*Sie sind also qualifiziert, unabhängig, sparen Privatleuten wie Firmen Geld und sorgen dafür, dass deren Ersparnis möglichst schnell wächst – warum gibt es dann im ganzen Landkreis Cham nur zwei Versicherungsmakler?*

**Berthold Riederer:** Es gibt keine Berufszulassungsregelung für Versicherungsmakler. Ein Gewerbeschein und schon kann sich jeder „Makler“, „Agent“, „Berater“, „Optimierer“ oder dergleichen nennen. Dass wir dennoch so wenige sind, liegt an der benötigten

Sachkenntnis und der damit verbundenen Verantwortung.

*Gibt es eine neutrale Stelle, die mir sagt, ob mein Herr Kaiser für mich nur das Beste will?*

**Karl Wutz:** Eine neutrale Stelle ist schwer zu finden. In jedem Fall der Versicherungsmaklerverband VDVM.

**Berthold Riederer:** Im Zweifelsfall können wir beide das auch selber überprüfen...

*Wie bitte?*

**Berthold Riederer:** Auf Wunsch sind wir bei einem Gespräch mit dem Vertreter dabei. Da trennt sich schnell die Spreu vom Weizen...

*Wie sehen Sie die Zukunft der Finanz- und Versicherungsbranche?*

**Berthold Riederer:** Der Markt wird härter, die Tricks der schwarzen Schafe, an das Geld der Leute zu kommen, ausgeklügelter. Der Grundsatz, dass der Verbraucher dumm gehalten wird, wird bleiben.

*Letzteres ist eine gewagte These...*

**Berthold Riederer:** Hat Ihnen Ihr Bankfachmann in den vergangenen Wochen zum Kauf von zumindest einer kleinen Zahl von Aktien geraten?