

Spezialisierung ist Pflicht

„Persönlichkeiten werden nicht durch schöne Reden geformt, sondern durch Arbeit und Leistung.“

Albert Einstein

Die Vita liest sich eindrucksvoll: 30 Jahre Erfahrung im Finanzvertrieb, mehr als tausend Mitarbeiter akquiriert, geschult und geführt. Dabei zwei Töchter alleine groß gezogen. Alles erlebt: Erfolg ohne Ende und tiefe Einbrüche. Dennoch nie Scherben hinterlassen. Der Vertrieb dankt es offensichtlich, denn Bruno Tatarelis, Geschäftsführer der Excalibur Unternehmensgruppe, ist heute wieder ganz oben. FINANZWELT sprach mit ihm über die derzeitige Situation am Markt und seine Entscheidung, seit 1994 mit einem besonderen Anbieter zusammen zu arbeiten.

FINANZWELT: Herr Tatarelis, das Jahr 2002 beschert Ihnen das 30-jährige Berufs- und 10-jährige Firmenjubiläum.

Tatarelis: Wenn ich mir das Berufsjubiläum betrachte, so hat sich zwar viel getan, aber wenig verändert. Das Berufsbild des Finanzdienstleisters ist nach wie vor so gut wie nicht vorhanden. Daran ändern auch die in den letzten Jahren immer wieder erhobenen Forderungen nach einem staatlich kontrollierten Zulassungsverfahren recht wenig. Die Beratung ergibt immer wieder die gleichen Ergebnisse: hauseigene Produkte oder provisionsträchtige und nicht bedarfsgerechte Empfehlungen. Dies bringt dem Endverbraucher eher wenig. Ich wundere mich immer wieder, dass offensichtlich private Beziehungen über qualifizierte Beratungen siegen. Es scheint dem deutschen

Anleger immer noch wichtiger zu sein, seinen guten Bekannten nicht zu enttäuschen, als eine profitable Geldanlage zu erwerben.

FINANZWELT: Wie sehen Sie die Rolle des Finanzdienstleisters?

Tatarelis: Die meisten Finanzdienstleister, die ich kennengelernt habe, werden von der Aussicht auf das große Geld verlockt. Dabei werden existenzbedrohende Situationen einfach negiert. Wenn dann Schadensersatzprozesse wegen falscher oder unvollständiger Beratung anstehen, sind sie überrascht und können es gar nicht glauben. Tolle Immobilien oder -fonds werden dann für den Vermittler, meist erst nach Jahren, zur existenzvernichtenden Falle. Kurios ist, dass selbst die Betroffenen nichts daraus lernen.

Das Jammern über verlorene Provisionen oder Bestände im Versicherungsverkauf kann ich schon gar nicht mehr hören. Gut, auch mir ist es in der Vergangenheit öfter passiert, dass die Allmacht der deutschen Versicherungen sich nicht an Vereinbarungen gehalten hat.

FINANZWELT: Was hat Sie 1994 motiviert, ihr zum damaligen Zeitpunkt gut laufendes Geschäft mit einem anderen Fondspolizistenanbieter

zu beenden und mit der Münchner FWU AG zusammen zu arbeiten?

Tatarelis: Gereizt hat mich insbesondere, dass die FWU Finanzdienstleistern nicht nur die Rechte an ihren Kunden garantiert, sondern dies auch vertraglich durch Einräumen der Provisionsinhaberschaft zum System gemacht hat. Und Sie wissen ja, was einem selbst gehört, das kann einem auch keiner mehr nehmen.

Wenn der Wettbewerb auch immer noch glaubt, bei der FWU-Police handele es sich um ein Produkt, dann wissen die mittlerweile über 30 Lizenzpartner, dass es eigentlich eine Revolution gegen herkömmliche Vergütungsstrukturen ist. Während immer ausgefeiltere Methoden kreiert werden, den Vermittler um die Früchte seiner Arbeit zu bringen, mir fallen da gerade „no load funds“ im Investmentbereich oder die Vergabe neuer Versicherungsscheinnummern bei nicht fristgerechter Zahlung der Prämie durch einen britischen Anbieter ein, sorgt die FWU AG durch die Nichtpräsenz der Versicherungsgesellschaft dafür, dass solche Spielchen gar nicht möglich sind. Für kaufmännisch orientierte Verkäufer ein absolutes „must“. Unverständnis für Orgaschutz oder gar gezielt über Jahrzehnte praktizierten General-

„Das Jammern über verlorene Provisionen oder Bestände im Versicherungsverkauf kann ich nicht mehr hören.“

agenturmodelle haben in diesem System keine Möglichkeit. Nur diese Provisionsinhaberschaft hat mich 94 bewogen, mit meinem Partner Manfred Dirrheimer erneut etwas Innovatives zu wagen.

FINANZWELT: Vermittler müssen beim Konzept der FWU mit ihrem Kunden gleich drei Verträge abschließen und ihre Vermittlungsleistung von Anfang an finanziell offenbaren. Ist das nicht eine Hürde?

Tatarelis: Sicher war es schwierig, Finanzdienstleister zu überzeugen, künftig mit dem Kunden auch über Marketinggebühren reden zu müssen. Auch das Formularwesen hat einige abgeschreckt. Aber, wo stehen wir heute? Werthaltige Vermittlungsgebührenvereinbarungen statt rechts- und provisionsunsicherer Ver-



Bruno Tatarelis, Excalibur GmbH

träge. Anstelle des seuchenartig grassierenden Umdeckungswettbewerbs Bestandsschutz und ggfs. Einklagen berechtigter Handelsmaklervergütungen. Ein gesetzeskongformes Bedingungsnetzwerk anstelle rechtswirksamer Versicherungsbedingungen, die offensichtlich obwohl aus dem gleichen Hause einfach immer noch so aussehen als wäre nichts gewesen. Kaufmännisch kalkulierbare Risiken anstelle von Existenzen auf tönernen Füßen. Von unkalkulierbaren Provisionsbesicherungen,

logisch, wenn diese nicht rechtlich werthaltig ist, über Sicherheitseinhalte von bis zu 40 %, Abwerbung von Leistungsträgern usw. gar nicht zu reden.

Und dies alles wird nicht auf dem

Rücken der Kunden ausgetragen. Sie erhalten eines der Besten, bestimmt aber das ehrlichste Produkt des Marktes zu fairen und transparenten Kosten. Als Kaufmann fühle ich mich bei meinem Partner, der FWU AG, so sicher, dass ich mich im letzten Jahr nach langen Überlegungen zu einer langfristigen strategischen Partnerschaft überzeugen ließ.

FINANZWELT: Blicke für uns die Frage: Ist denn aus Ihrer vertrieblichen Sicht das Geschäft schwerer geworden?

Tatarelis: Gegenfrage: Ist denn aus Ihrer Sicht das Leben heute schwerer als noch vor zehn Jahren oder einfach nur anders?

FINANZWELT: Gute Gegenfrage, ich denke, ich verstehe, was Sie meinen. Was braucht denn der Vertrieb?

Tatarelis: Ein zukunftsweisendes System, das den Menschen und der Zeit angepasst ist und Vermittlern die ihnen zustehenden Rechte einräumt. So, wie ich es eben gefunden habe.