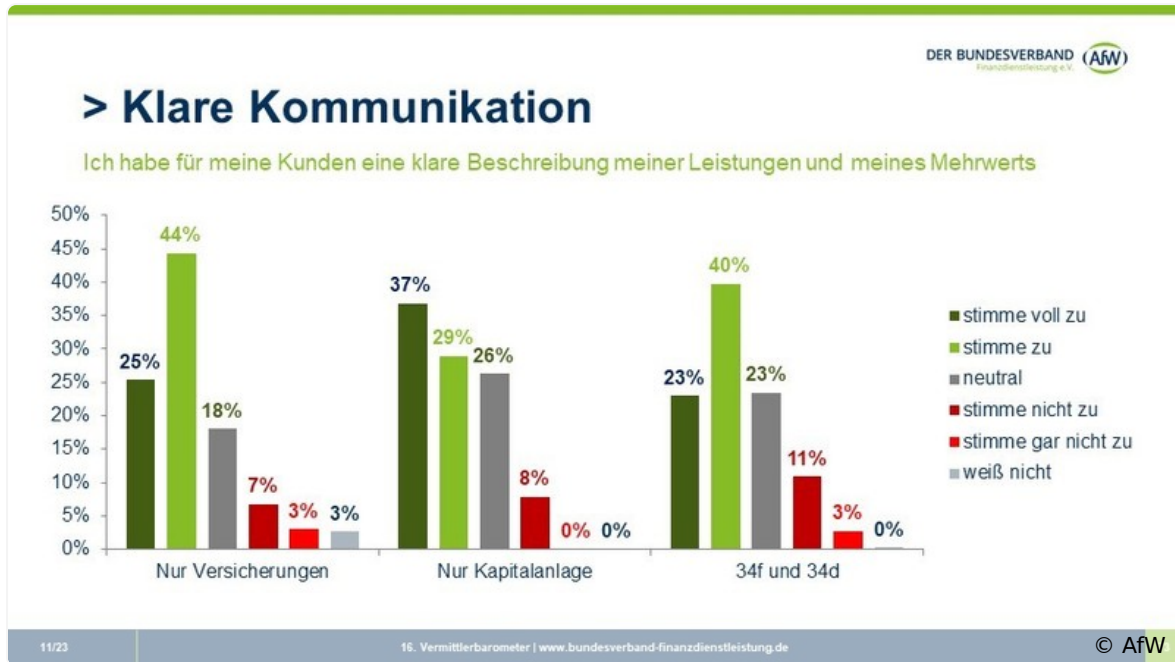
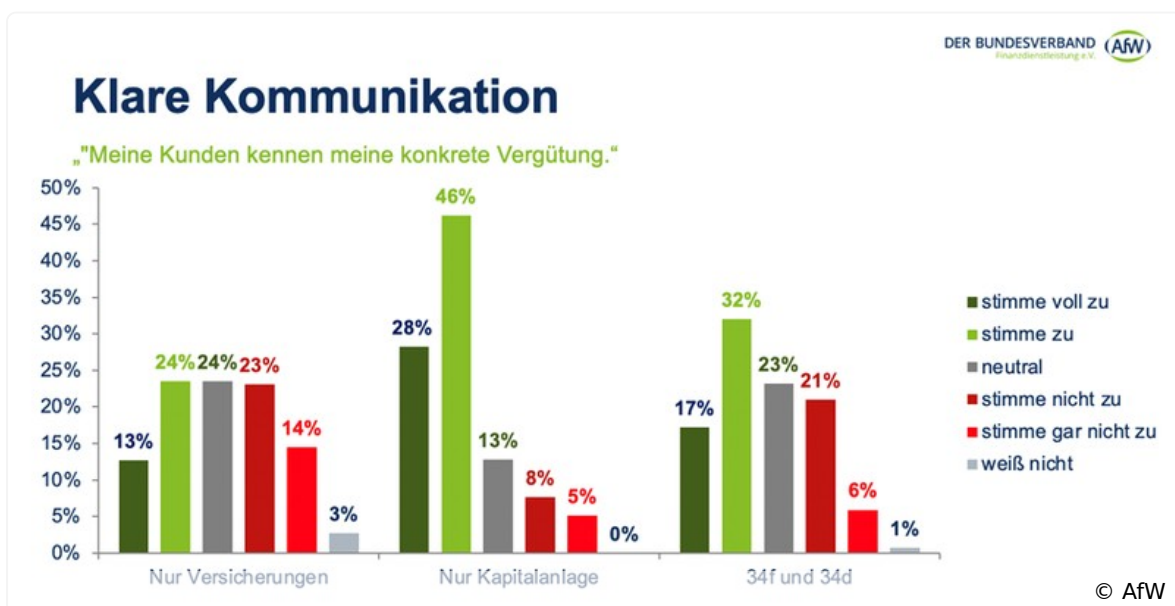


Transparenz bei Leistung und Vergütung von Vermittlern



Rund zwei Drittel der Vermittler erklären ihre Leistungen und ihren Mehrwert gegenüber ihren Kunden. Viele legen bereits ihre Vergütung offen. Die Ergebnisse des AfW- Vermittlerbarometers zur Transparenz sind erfreulich.

Dieses Stimmungsbild ist ein Ergebnis des 16. AfW-Vermittlerbarometers, für das mehr als 1.000 Vermittlerinnen und Vermittler Auskunft im Rahmen einer umfassenden Online-Umfrage erteilten (siehe Grafik).



Interessant ist, dass ausschließlich als Finanzanlagenvermittler (nach §34f GewO) tätige, hier transparenter beim Kunden unterwegs sind als ihre Kollegen, welche ausschließlich als Versicherungsvermittler (nach §34d GewO) zugelassen sind. So stimmen 37 Prozent der 34f-Vermittler der oben genannten Aussage voll zu, während dies nur 25 Prozent der 34d-Vermittler tun. Während jeder zehnte Versicherungsvermittler keine Transparenz bezüglich seiner Leistung bietet, ist dies nur jeder zwölfte im Kapitalanlagebereich. Und kein einziger Finanzanlagevermittler stimmte der Transparenzaussage gar nicht zu. Hinweis: Die Zahlen rechts in der Grafik („34f und 34d“) gelten für diejenigen, die beide Zulassungen haben.

Vergütungstransparenz ist größer in der Finanzanlagevermittlung

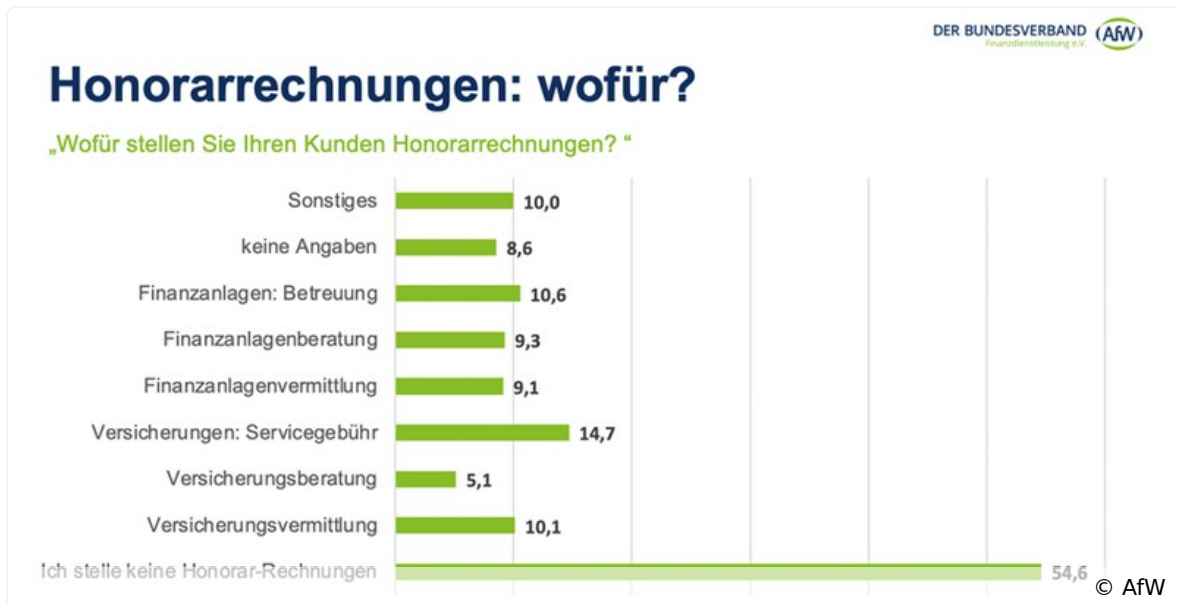
Dieses Bild wiederholt sich zudem, wenn man nach der Offenlegung der Vermittlervergütung gegenüber den Kunden fragt.

Betrachtet man auch hier die diesbezügliche Transparenz von Finanzanlage- oder Versicherungsvermittlern, fällt erneut der deutliche Vorsprung der 34f-Vermittler auf. Drei Viertel (74 Prozent) von ihnen machen ihre Vergütung mehr oder weniger transparent, während dieser Wert bei den Versicherungskollegen lediglich bei 37 Prozent liegt. Entsprechend lehnen fast dreimal so viele 34d- als 34f-Vermittler die Transparenz bezüglich ihrer Vergütung ab (37 zu 13 Prozent). „Dieses Ergebnis verwundert natürlich wenig. Im Investmentbereich besteht schon seit mehr als 10 Jahren die Pflicht, die vereinnahmte Provision dem Kunden gegenüber offenlegen - entsprechend den Wohlverhaltensregeln des WpHG.“, so Wirth.



Noch viel Potenzial bei Servicegebühren

Makler betreuen ihre Kunden in der Regel langfristig, über Produkt-Abschlüsse hinaus. Oft leisten sie dabei überobligatorische Dienste, die über die gesetzlich normierten Maklerpflichten hinaus gehen und nicht mit den üblichen Provisionen abgegolten sind. Für solche Dienstleistungen kann mit den Kunden eine gesonderte Vergütung vereinbart werden.



Auch hier geht die Schere je nach Vertriebschwerpunkt deutlich auseinander, diesmal mit umgekehrten Vorzeichen. Während nur rund jeder vierte 34f-Vermittler (27 Prozent) an eine Rechnung denkt, tut dies ein mehr doppelt so großer Prozentsatz der 34d-Kollegen (58 Prozent). Folgerichtig hat die Mehrheit noch keine Servicevereinbarung mit den Kunden abgeschlossen. Wenn Vermittler aber Honorare erheben, nennen sie Servicegebühren im Bereich Versicherungen (14,7 Prozent), für die Betreuung im Bereich Finanzanlagen (10,6 Prozent) sowie für die Versicherungsvermittlung (10,1 Prozent) am häufigsten (siehe Grafik).



„Servicevereinbarungen bieten eine sinnvolle wiederkehrende Einkommensquelle für Vermittler und sorgen für eine deutliche höhere Vertragsdichte. Das diesbezügliche Potenzial ist in der

Branche noch längst nicht ausgeschöpft.“, unterstreicht Norman Wirth. Die Praxis hat bereits gezeigt, dass Kunden bei der richtigen Argumentation die Mehrwerte goutierten.

Zur Studie: Das jährliche AfW-Vermittlerbarometer bereits zum 16. Mal mittels einer Online-Umfrage im November 2023 durchgeführt. Insgesamt 1.108 Teilnehmerinnen und Teilnehmer beantworteten rund 50 Fragen zu ihrer Tätigkeit, ihrem Einkommen, der Regulierung und anderen aktuellen Fragen. Neun von zehn Befragten (89,1 Prozent) haben eine Erlaubnis für die Versicherungsvermittlung (§34d GewO), davon beraten rund 90 Prozent im Maklerstatus. 63 Prozent der Befragten verfügen über die Erlaubnis als Finanzanlagenvermittler/-in nach §34f GewO. Das durch das AfW-Vermittlerbarometer eruierte Stimmungsbild der Vermittlerschaft weist weit über den Verband hinaus, denn 58 Prozent der Befragten sind (noch) keine Mitglieder des AfW.

Pressemitteilung wurde am 13.02.2024 überarbeitet.

Pressekontakt:

AfW - Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.

Telefon: 030 / 63 96 43 7 - 0

Fax: 030 / 63 96 43 7 - 29

E-Mail: office@afw-verband.de

Unternehmen

AfW - Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.

Kurfürstendamm 37

10719 Berlin

Internet: www.bundesverband-finanzdienstleistung.de

Über AfW - Bundesverband Finanzdienstleistung e.V

Der Bundesverband Finanzdienstleistung AfW e.V. ist der Berufsverband unabhängiger Finanzberater:innen. Circa 40.000 Versicherungs-, Kapitalanlage- und Immobiliendarlehensvermittl:innen werden durch seine ca. 2.100 Mitgliedsunternehmen repräsentiert. Er wurde 1992 gegründet.

Der AfW ist gefragter Gesprächspartner der Politik im gesamten Bereich der Finanzdienstleistung. Sein aktives Engagement ist Garant dafür, dass die Interessen der unabhängigen Finanzberater:innen in Politik, Wirtschaft und Presse wahrgenommen und berücksichtigt werden. Er ist als Interessenverband beim Deutschen Bundestag und beim Europäischen Parlament akkreditiert und engagiert sich in diversen Brancheninitiativen insbesondere auch zum Thema Nachhaltigkeit in der Finanz- und Versicherungswirtschaft.

Die Arbeit des AfW wird durch eine große Anzahl von Fördermitgliedsunternehmen unterstützt.

