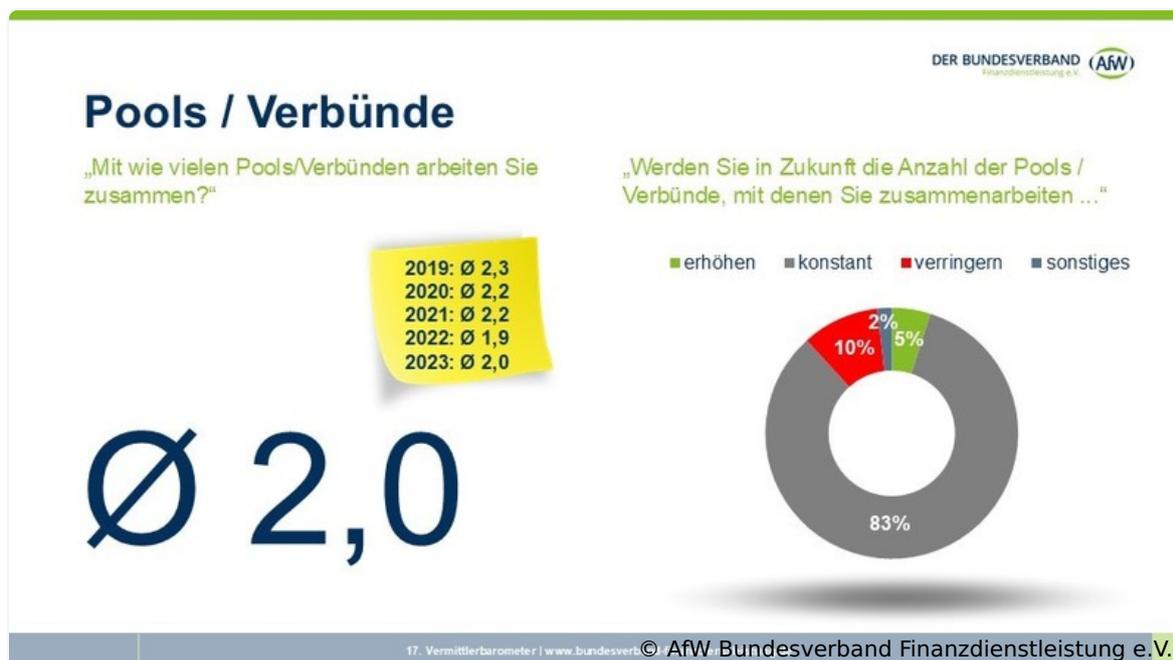


Weniger Poolanbindungen – mehr Umsatz!



Maklerpools und -verbände unterstützen bei der Produktauswahl, sie bieten Beratungstools, Dokumentationshilfen und vielfältigen weiteren Service. Der AfW hat im Rahmen eines umfassenden Stimmungsbildes der Branche eruiert, wie und wofür Vermittlerinnen und Vermittler Maklerpools und Verbände nutzen und warum eine Beschränkung auf maximal zwei Partner eine gute Idee ist.

Wenige Pools sind besser. So scheinen viele Vermittlerinnen und Vermittler zu denken. Obwohl es nicht wenige Pool-Vollsortimenter gibt, die sich exklusive Anbindungen ihrer Makler wünschen, setzt die Vermittlerschaft im Durchschnitt auf genau 2,0 Maklerpools als Partner. Dies ist ein Resultat des aktuellen Vermittlerbarometers des AfW Bundesverband Finanzdienstleistung, für das mehr als 1.100 Vermittlerinnen und Vermittler umfassend online befragt wurden (siehe Grafik).

„Es zahlt sich aus, sich zu fokussieren. Mit mehr Anbindungen wird die Gefahr größer sich zu verzetteln und wesentlich weniger Synergieeffekte zu erzielen.“, kommentiert Norman Wirth, Vorstand des AfW. Dennoch hatten knapp 28 Prozent der befragten Vermittelnden angegeben, dass sie mit drei oder mehr Pools arbeiten. Wie schon im Vorjahr möchten die allermeisten Vermittelnden (83 Prozent) weder mehr, noch weniger Pool- oder Verbundpartner. Jeder zehnte Vermittler (10 Prozent) will künftig mit weniger Anbindungen auskommen, jeder Zwanzigste (5 Prozent) hingegen möchte noch mindestens einen weiteren Partner.

DER BUNDESVERBAND (AfW)
Finanzdienstleistung e.V.

> Geschäft über Pools / Verbände?

Wie viel Prozent Ihres Umsatzes wickeln Sie über Maklerpools / Verbände ab?

Ø 66%

17. Vermittlerbarometer | www.bundesverband.de © AfW Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.

Im Durchschnitt werden rund zwei Drittel (66 Prozent) des Geschäftes über Pools und Verbände abgewickelt (siehe Grafik), eine leichte Steigerung im Vergleich zum Vorjahr (64 Prozent.) Das bedeutet viele Vermittelnde bewahren sich auch noch andere Produkt- und Abwicklungsquellen wie etwa Direktanbindungen an Produktgeber oder Plattformen für spezielle Produkte.

DER BUNDESVERBAND (AfW)
Finanzdienstleistung e.V.

> Auswahlkriterien Maklerpool / Verbund

Was ist für Sie bei der Auswahl Ihres Maklerpools / Verbunds entscheidend?

■ Sehr wichtig ■ Wichtig ■ Neutral ■ Unwichtig ■ k.A.

Kriterium	Sehr wichtig	Wichtig	Neutral	Unwichtig	k.A.
Größe	12%	38%	48%	2%	0%
Provisionen	28%	42%	28%	2%	0%
Weiterbildungsangebot	30%	43%	25%	2%	0%
Digitalisierung	52%	30%	15%	3%	0%
Werkzeuge/Tools	53%	32%	13%	2%	0%
Service/Beratung	48%	35%	15%	2%	0%
Produktportfolio	51%	34%	13%	2%	0%
Eigentümerstruktur	28%	30%	35%	7%	0%

17. Vermittlerbarometer | www.bundesverband.de © AfW Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.

Bei der Auswahl ihrer Poolpartner achten Vermittlerinnen und Vermittler auf eine Reihe von Kriterien, die für Ihren Beratungsalltag relevant sind. Laut AfW-Vermittlerbarometer stehen das Produktportfolio knapp gefolgt von Werkzeugen und Tools ganz oben auf der Liste der Entscheidungsfaktoren. 86,9 respektive 86,7 Prozent der befragten Vermittelnden erachtet diese beiden Angebote als „sehr wichtig“ oder „wichtig“. Fast ebenso bedeutsam ist das Service- und Beratungslevel (83,7). Rund drei Viertel der Befragten achten besonders auf das

Weiterbildungsangebot (74,4) und den Grad der Digitalisierung (73,6 Prozent). Erst an sechster Stelle folgen die Provisionen (70,4). Dazu im Vergleich deutlich weniger bedeutsam sind – trotz aller Diskussionen in den Medien darüber – die Eigentümerstruktur (57,1) und die Größe des Pools oder Verbunds (47,7 Prozent).



Auf die Frage, welche Angebote von Pools und Verbänden Vermittlerinnen und Vermittler konkret nutzen, stehen traditionell Weiterbildungsangebote ganz oben. Sie werden von 83,1 Prozent der Pool- und Verbundpartner in Anspruch genommen (siehe Grafik). Knapp dahinter folgen Softwaretools (82,0 Prozent), die für eine effektive und rechtssichere Beratung praktisch unerlässlich sind. Die Mehrzahl der Vermittler nutzt zudem Produktinformationen (65,3) und Produktschulungen (62,5). Als vergleichsweise weniger relevant gelten rechtliche Unterstützung (49,2) sowie das Angebot einer Produktvorauswahl durch den Pool oder Verbund (41,1 Prozent).

„Ganz klar: Die gefragten Mehrwerte zeigen, dass Pools und Verbände durch ihre Services für die Maklerschaft ein Garant der Unabhängigkeit darstellen. Mit diesen Partnern kann man im Wettbewerb mit den Banken, Strukturvertrieben und der Ausschließlichkeit bestehen“, kommentiert Wirth die Ergebnisse.

Zur Studie: Das jährliche AfW-Vermittlerbarometer wurde in Kooperation mit den Fördermitgliedern des Verbandes bereits zum 17. Mal mittels einer Online-Umfrage im Oktober und November 2024 durchgeführt. Insgesamt 1.173 Teilnehmerinnen und Teilnehmer beantworteten maximal 124 Fragen zu ihrer Tätigkeit, ihrem Einkommen, der Regulierung und anderen aktuellen Fragen. Rund neun von zehn Befragten (88,6 Prozent) haben eine Erlaubnis für die Versicherungsvermittlung (§34d GewO), davon beraten rund 84 Prozent im Maklerstatus. 59,1 Prozent der Befragten verfügen über die Erlaubnis als Finanzanlagenvermittler/-in nach §34f GewO. Das durch das AfW-Vermittlerbarometer eruierte Stimmungsbild weist weit über den Verband hinaus, denn 62,4 Prozent der Befragten sind keine Mitglieder des AfW.

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.