

Viele Makler setzen auf mehr als einen Pool

Ohne die Unterstützung bei Produktauswahl, Beratungstools und Dokumentation kommen Finanzanlagen- und Versicherungsvermittler heutzutage auf keinen grünen Zweig mehr. Der AfW hat im Rahmen eines umfassenden Stimmungsbildes der Branche eruiert, wie und wofür Vermittlerinnen und Vermittler Maklerpools und Verbünde nutzen.

Ein Maklerpool allein scheint vielen noch immer nicht auszureichen. Obwohl es nicht wenige Pool-Vollsortimenter gibt, die sich exklusive Anbindungen ihrer Makler wünschen, setzt die Mehrzahl der Vermittelnden auf mehr als einen Partner. So sind 35,5 Prozent an zwei Pools oder Verbünde angeschlossen, 17,5 Prozent verfügen über drei und 10,2 Prozent sogar über vier oder mehr Anbindungen. Im Durchschnitt werden derzeit 2,0 Pools oder Verbünde genutzt. Dies ist ein Resultat des AfW-Vermittlerbarometers, für das jährlich mehr als 1.000 Vermittlerinnen und Vermittler umfassend online befragt werden.

Trotzdem bemerkenswert ist, dass jeder Dritte (31,8 Prozent) bereits über nur eine einzige Anbindung verfügt.

Diese Zahlen sind in den letzten Jahren recht stabil. Die allermeisten Vermittelnden (79 Prozent) wollen weder mehr, noch weniger Pool- oder Verbundpartner. Jeder achte Vermittler (12 Prozent) will künftig mit weniger Anbindungen auskommen, jeder Dreizehnte (7 Prozent) hingegen möchte noch mindestens einen weiteren Partner. Im Durchschnitt werden knapp zwei Drittel (64 Prozent) des Geschäfts über Pools und Verbünde abgewickelt, das bedeutet viele Vermittler bewahren sich auch noch andere Produkt- und Abwicklungsquellen wie etwa Direktanbindungen an Produktgeber.

Konsolidierung bei Pools und Verbünden im Gang

„Die Poollandschaft konsolidiert sich zunehmend, woran der Einstieg von Investoren sicherlich seinen Anteil hat. Der Anteil der Vollsortimenter, die Maklern ein breites Angebot an Produkten, IT und Service bieten wächst und Anbieter, die sich auf bestimmte Produkte spezialisiert haben, werden weniger“, erläutert Norman Wirth, Vorstandsmitglied des Bundesverband Finanzdienstleistung AfW. Es steht außer Frage, dass Vermittelnde angesichts der zunehmenden Regulierung und eines immer größeren Produktangebots auf sachkundige und unabhängige Unterstützung angewiesen sind.

Bei der Auswahl ihrer Partner achten Vermittlerinnen und Vermittler auf eine Reihe von Kriterien, die für Ihren Beratungsalltag relevant sind. Laut AfW-Vermittlerbarometer stehen Werkzeuge und Tools gefolgt vom Produktpool ganz oben auf der Liste der Entscheidungsfaktoren. 86,9 respektive 86,1 Prozent der befragten Vermittelnden erachtet diese beiden Angebote als „sehr wichtig“ oder „wichtig“ (siehe Grafik). Fast ebenso bedeutsam ist der Grad der Digitalisierung (82,4 Prozent) und das Service- und Beratungslevel (81,0). Erst an fünfter Stelle folgen die Provisionen (70,4), vor dem Weiterbildungsangebot (69,8). Dazu im Vergleich deutlich weniger bedeutsam sind die Eigentümerstruktur (54,9) und die Größe des Pools oder Verbunds (46,6).

Auf die Frage, welche Angebote von Pools und Verbünden Vermittlerinnen und Vermittler dann konkret nutzen, stehen wie schon vor zwei Jahren Weiterbildungsangebote ganz oben, die von 83,3 Prozent der Pool-und Verbundpartner genutzt werden. Knapp dahinter folgen Softwaretools (82,2 Prozent), ohne die eine effektive, rechtssichere Beratung heutzutage kaum noch möglich erscheint. Die Mehrzahl der Vermittler nutzt zudem Produktschulungen (64,5) und Produktinformationen (63,7). Circa die Hälfte der Befragten nutzen rechtliche Unterstützung (47,7) sowie das Angebot einer Produktvorauswahl durch den Pool oder Verbund (42,2).

Der AfW schätzt Maklerpools und Verbünde als verlässliche Partner. „Sie sind ein Garant für die Unabhängigkeit! Damit haben wir das gleiche Ziel und daher unterstützen die maßgeblichen Pools und Verbünde auch den AfW als Fördermitglieder. In der vom AfW initiierten „Pools für Makler“-Initiative tauschen wir uns zudem regelmäßig über alle berufsstandrelevanten Themen aus.“, betont AfW-Vorstand Wirth.

Zur Studie: Das jährliche AfW-Vermittlerbarometer wurde in Kooperation mit den Fördermitgliedern des Verbandes bereits zum 16. Mal mittels einer Online-Umfrage im Oktober und November 2023 durchgeführt. Insgesamt 1.077 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 weist weit über den Verband hinaus, denn 58 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 Finanzdienstleisung 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 Immobiliardarlehensvermittl: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.