

Vertrieb 2025: Das erwarten die Maklerpools

cash-online.de/berater/2017/vertrieb-2025-maklerpools/390844/print

Wie wird sich der Finanz- und Versicherungsvertrieb in den kommenden Jahren verändern? Droht ein Vermittlersterben? Kommt ein Provisionsverbot? Wie wichtig wird die Honorarberatung? Und welche Rolle werden Fin- und Insurtechs spielen? Cash. hat hierzu exklusiv 23 Maklerpools, Verbände und Servicegesellschaften befragt.



[1] Cash. hat 23 Maklerpools, Verbände und Servicegesellschaften exklusiv befragt, wie sich der Finanz- und Versicherungsvertrieb in den kommenden Jahren verändern wird.

Das vergangene Geschäftsjahr verlief positiv für Maklerpools, Verbände und Servicegesellschaften. Fast alle von Unternehmen die an der [Cash.-Hitliste 2017](#) [2] teilgenommen haben, konnten 2016 bei den Provisionserlösen zulegen.

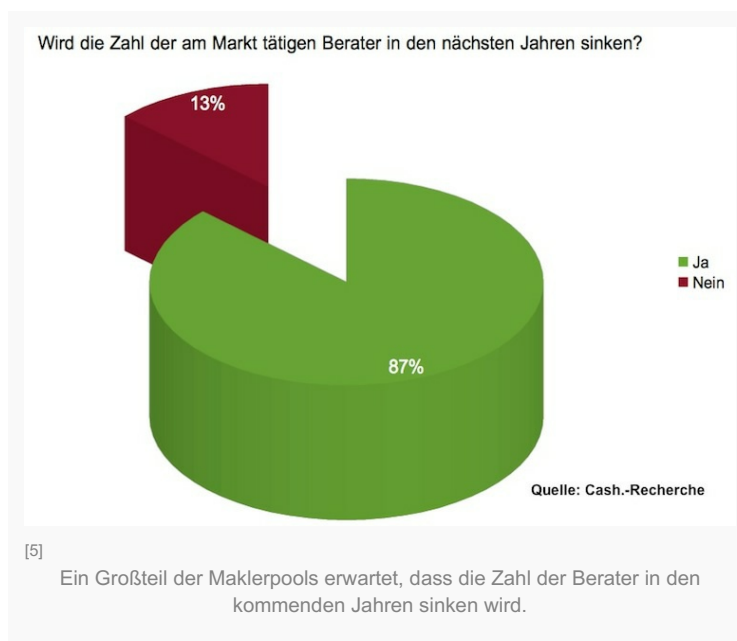
Auch für das laufende Geschäftsjahr zeigen sich die meisten [Pools](#) [3] optimistisch: 78 Prozent der befragten Unternehmen gehen von einer weiteren Steigerung der Provisionserlöse in 2017 aus (2016: 70 Prozent).

18 Prozent rechnen mit gleichbleibenden Einnahmen (2016: 26 Prozent) und nur vier Prozent erwarten sinkende Erlöse (2016: vier Prozent).

Droht ein Vermittlersterben?

Einige der Befragten sehen trotz der aktuell guten Einnahmesituation wenig rosige Zeiten auf Makler und Pools zukommen. Die explosionsartige Entwicklung der Poolumsätze sei ein klares Indiz für den [Niedergang kleiner Vermittlerstrukturen](#) [4], glaubt Oliver Pradetto, Geschäftsführer des Lübecker Maklerpools Blau direkt.

“Was den Pools heute Freude macht, ist nichts anderes als eine betriebswirtschaftliche Form der Panikblüte. Das Geschäftsmodell stirbt, obwohl es nach dem Gegenteil aussieht”, sagt Pradetto.



Nach Ansicht der befragten Unternehmen könnte es für [Vermittler](#) [6] in Zukunft schwierig werden: 87 Prozent rechnen mit damit, dass die Zahl der am Markt tätigen Berater in den kommenden Jahren reduziert wird (2016: 87 Prozent).

Die Bundesregierung hatte 2014 das "Honoraranlageberatungsgesetz" eingeführt, um die Honorarberatung zu fördern. In den Augen vieler Kritiker ist das jedoch nicht gelungen.

Von den Umsetzungen der EU-Richtlinien Mifid II und IDD in deutsches Recht hatten sich die Befürworter [neuen Rückenwind für die Honorarberatung](#) [8] erhofft. Ob dies auch nach den [Änderungen im IDD-Umsetzungsentwurf](#) [9] der Fall sein wird, wird die Zukunft zeigen.

Unter den Maklerpools herrscht Uneinigkeit über die künftige Rolle der Honorarberatung: Während 48 Prozent der Unternehmen glaubt, dass die alternative Vergütung in den kommenden Jahren an Bedeutung gewinnen wird, glaubt die knappe Mehrheit (52 Prozent) nicht an einen Bedeutungszuwachs (2016: 44 und 56 Prozent).

Kommt das Provisionsverbot?

Unlängst hat der Verbraucherzentrale Bundesverband (VZBV) seine Forderung erneuert, in Deutschland ein [Provisionsverbot](#) [10] einzuführen. Deutschland habe [massive Probleme mit der Qualität der Finanzanlageberatung](#) [11].

"Nicht zuletzt die private Altersvorsorge von Verbrauchern leidet darunter", sagte Dorothea Mohn, Leiterin Team Finanzmarkt beim VZBV. Dass ein Provisionsverbot Abhilfe schaffen könne, zeige sich unter anderem am Beispiel [Großbritannien](#) [12]. Provisionen sollten daher demnach auch in Deutschland bis zum Jahr 2023 verboten werden.

Die Branche reagiert zwar empfindlich auf die Vorwürfe der Verbraucherschützer, scheint aber wenig Sorge zu haben, dass deren Forderung von der Politik umgesetzt wird. 96 Prozent der befragten Maklerpools glauben nicht, dass es langfristig ein Provisionsverbot in Deutschland geben wird (2016: 87 Prozent).

Insurtechs: Konkurrenz oder Kooperation?

Immer mehr Start-ups wollen den Finanz- und Versicherungsmarkt in Deutschland aufmischen. Nach dem Vertrieb nehmen einige Insurtechs nun auch die Produktschmieden ins Visier und treten als digitale Versicherer auf. Die [Angst der Branchenteilnehmer vor den jungen Konkurrenten nimmt indes ab](#) [13].

Dennoch wird erwartet, dass die Fin- und [Insurtechs](#) [14] künftig eine größere Rolle im Markt einnehmen werden: 87 Prozent der befragten Maklerpools rechnen mit einer steigenden Bedeutung der Konkurrenz aus

dem Internet (2016: 87 Prozent).

Gleichzeitig steigt auch das Interesse an einer [Kooperation](#) ^[15] mit den Unternehmen: 87 Prozent der Unternehmen kann sich eine Zusammenarbeit mit den Start-ups vorstellen – 2016 waren es noch 74 Prozent.
(jb)

Foto: Shutterstock