

POSTERXXL Die Anleihe
zeichnen vom 11. bis 25. Juli 2012
www.posterxxl.de/anleihe Telefon: 089-122 289 880

[Jetzt informieren →](#)

18. Juli 2012

[Abo](#) | [ePaper](#) | [Business-Content](#) | [Archiv](#) | [Shop](#) | [Reisen](#) | [Veranstaltungen](#) | [Newsletter](#) | [Jobturbo](#)

Mein Handelsblatt

[Registrieren](#) | [Login](#) | [Abo](#) | [ePaper](#)

Suchbegriff, WKN, ISIN

[Home](#) [Finanzen](#) [Unternehmen](#) [Politik](#) [Technologie](#) [Auto](#) [Meinung](#) [Karriere](#) [Sport](#) [Panorama](#)

[Börse + Märkte](#) [Aktien](#) [Zertifikate](#) [Fonds + ETF](#) [Rohstoffe + Devisen](#) [Immobilien](#) [Vorsorge + Versicherung](#) [Recht + Steuern](#)

ARTIKEL KOMMENTARE (46) BILDER VIDEO DOSSIERS

VERTRETER-PROVISIONEN

17.07.2012, 12:42 Uhr

So leicht verdienen Finanzvermittler ihr Geld

Versicherungen, Fonds, Banken und Bausparkassen bezahlen Vermittler prächtig, wenn sie ihre Produkte verkaufen - zu Lasten der Rendite des Kunden. Wie das Provisionsystem der Branche funktioniert - und womit die Verkäufer am besten verdienen.

von Thomas Schmitt



Beratung in der Bankfiliale.
Quelle: dpa-tmn

Düsseldorf. Mehrere hunderttausend Vermittler von Finanzprodukten leben hierzulande von Provisionen. Sie verdienen nur Geld, wenn ihr Kunde ihnen etwas abkauft - eine Versicherung, einen Fonds oder einen Bausparvertrag zum Beispiel. „Jeder, der schon einmal für Provisionen gearbeitet hat, weiß wie schwer man diese verdient“, stöhnt ein Berater. „Man erklärt etwas, der Kunde zeigt sich interessiert und schließt dann doch woanders ab. Viel gearbeitet und kein Ertrag – und das ganze Tag für Tag.“

ANZEIGE

Windenergie in Bayern

4 x Enercon E-82 auf bayerischem Hochplateau – jetzt beteiligen.
www.UmweltFondsVergleich.de

PKV Testsieger Vergleich

Private Krankenversicherung Test - Hier die besten PKV Anbieter finden
Krankenversicherung-Vergleiche.info

Mikrodarlehen vom Bund

500 € - 20.000 € schnell & einfach für Existenzgründer & Unternehmen
www.mikrofinanzierung4u.de

Google-Anzeige

Die Kehrseite: Wer als Vermittler den Dreh raus hat, der verdient mit dem Verkauf von Finanzprodukten leicht und schnell sein Geld. Bei einem einzigen Kunden können es mehrere tausend Euro sein. Genau hier liegt ein Hauptproblem der inzwischen auch politisch umstrittenen Einnahmeform. Der Käufer bezahlt seinen Vermittler nicht nur für die eigene Beratung, er zahlt indirekt über eine zum Teil sehr hohe Provision auch für die vergebliche Mühe des Beraters bei anderen Kunden mit. Manche halten das Prinzip sogar für einen grundsätzlichen Systemfehler und propagieren als Alternative die Beratung gegen ein Honorar.

Der Grund: Bei der Bezahlung über eine Provision werden Anleger womöglich systematisch in die Irre geleitet. Denn für den jeweiligen Vermittler kann die Versuchung groß sein, den eigenen Wissensvorsprung über alle Maßen zur Maximierung seiner Einnahmen einzusetzen. Davor warnen Verbraucherschützer immer wieder – und stellen Übertreibungen an den Pranger. In der privaten Krankenversicherung gelten etwa die Verkaufsmethoden des Verkäufers Mehmet Göker und seiner Ex-Firma MEG als Negativbeispiel.

Was Verkäufer in der Finanzbranche verdienen

- ▣ Rangliste
- ▣ Platz 10

DIE AKTUELLEN TOP-THEMEN



So leicht verdienen Finanzvermittler ihr Geld

Versicherungen, Fonds und Banken bezahlen Vermittler prächtig, wenn sie ihre Produkte verkaufen - zu Lasten der

Rendite des Kunden. Wie das Provisionsystem funktioniert - und womit die Verkäufer am besten verdienen.



Goldman Sachs und Coca Cola treiben US-Börsen an

Die Hoffnung auf ein neues Anleihe-Kaufprogramm seitens der Fed ist von Bernanke nicht konkret bestätigt worden.

Die US-Indizes kämpfen sich im Tagesverlauf zurück in die Gewinnzone.



US-Quartalszahlen stützen Asiens Börsen

Die Tokioter Börse hat am Mittwoch von positiver als erwartet ausgefallenen Quartalszahlen in den USA profitiert. Zu den Gewinnern zählten Exportwerte. Der Yen gab etwas nach.

VERSICHERUNG ALTERSVORSORGE IMMOBILIEN ALLE

Ratgeber Versicherung

Existenzbedrohende Risiken zu günstigen Beiträgen absichern: Der Handelsblatt-Online-Ratgeber zum privaten Risikoschutz zeigt, welche Policen Versicherte brauchen, wo gefährliche Deckungslücken bestehen und wie Versicherte die Beiträge senken können. Alle Details zu Berufsunfähigkeit, Haftpflicht, Rechtsschutz, Autos usw. [Mehr...](#)

ANZEIGE



Top Geldanlage mit 12 %

Teak-Holz: Top-Renditen von 12% p.a. und mehr möglich, steuerfrei und krisensicher!
[Mehr Informationen](#)

[Hier könnte Ihre Werbung stehen.](#)

VORSORGE-TOOLS IMMOBILIEN-TOOLS FINANZ-TOOLS

Renten-Rechner

Welches Vermögen und welche Sparraten Sie aufbringen müssen, um eine Rentenlücke zu

Ratgeber Versicherungen

Rundum geschützt: Dieser Ratgeber zeigt, wie Sie sich optimal gegen Risiken absichern

Wohnriester-Vergleichsrechner

Welche Bauspartarife mit Riesterförderung Top sind, zeigt der Vergleichsrechner.

Immobilien-Wertfinder

Finden Sie Miet- und Kaufpreise in ihrem Viertel und ihrer Straße mit einem interaktivem Tool.

Platz 9
Platz 8
Platz 7
Platz 6
Platz 5
Platz 4
Platz 3
Immobilienfinanzierung 1500 Euro für einen Vertrag mit einer Kreditsumme von 200.000 Euro
Platz 2
Platz 1

Damit der Kunde zumindest weiß, was sein Gegenüber an einem Vertrag verdient, drängen Politiker auf mehr Transparenz. Diesem Verlangen beugen sich Finanzunternehmen und Vermittler seit Jahren aber nur halbherzig und mitunter widerwillig. Vielen Beratern ist es unangenehm, wenn ihr Kunde weiß, wie viel sie womöglich an ihm verdienen. Nun ist die Europäische Union mit neuen Vorschlägen wieder einmal aktiv geworden. Doch ob die Verbraucher dadurch am Ende mehr als bisher durchblicken, bleibt vorerst offen. Denn die Branche versucht nach Angaben von Politikern, die Vorschläge zu durchlöchern.

VERSICHERUNGSVERTRETER

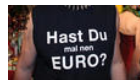
FINANZVERTIEB
Die dubiosen Methoden der Volksfürsorge

PROVISIONEN
„Abzocke in der PKV kann weitergehen“

50-JAHRES-VERGLEICH
Welcher Versicherung die Kunden davonlaufen

Der Versichererverband GDV etwa kritisiert insbesondere eine mögliche Offenlegung der konkreten Vermittlerprovision. Diese helfe dem Kunden bei der Beurteilung oder beim Vergleich von Versicherungsprodukten nicht weiter. Womit die Branche Recht hat.

Denn die Höhe der Vermittlerprovision liefert nur eine Teilinformation, wenn ein Kunde die Kosten seines Vertrags beurteilen möchte. Schließlich verdient neben dem Produktverkäufer auch noch das Finanzunternehmen mit, also die Versicherung, die Bank, die Bausparkasse oder der Fonds. Mitunter schneiden sich auch noch weitere Dienstleister ein Stück vom Provisionskuchen ab, wie etwa Fondspools, die Vermittlern helfen und ihnen unangenehme Arbeiten abnehmen.



RABATT VOM VERSICHERER

Wie Sie mit dem Vertreter um Prozente feilschen

Versicherungskunden können viel Geld sparen, wenn sie klug mit Verkäufern verhandeln.

Schwierig ist es auch, die Provisionen aus verschiedenen Bereichen der Finanzbranche miteinander zu vergleichen. Provisionssätze allein helfen zum Beispiel nicht weiter, denn die Berechnungsmethoden und Regeln unterscheiden sich von Sparte zu Sparte. Jede Rangliste in Euro, wie etwa die hier von Handelsblatt Online erstellte Aufstellung, muss daher mit Annahmen auskommen, etwa über marktgängige Vermittlungsvolumina.

Wichtig sind Informationen über die Provisionen in einzelnen Bereichen dennoch. Entscheidend für Kunden ist ja letztlich: Sie sollten die Hebel verstehen, mit denen ein Vermittler jeweils seine Provision durch den Verkauf eines bestimmten Finanzproduktes maximieren kann. Das hilft ihnen dann im Verkaufsprozess vielleicht, die Motivation des jeweiligen Gegenübers besser einzuschätzen, wenn er etwas empfiehlt.

Ganz wichtig ist - unabhängig von den Provisionen selbst - aber auch: Verbraucher sollten nach den gesamten Kosten einer Versicherung, eines Fonds oder eines Bausparvertrages fragen. Denn eine Regel gilt für alle Finanzprodukte: „Kosten fressen die Rendite auf.“ Je weniger Finanzunternehmen und Vermittler an einem Vertrag verdienen, um so besser ist das in der Regel für die Rendite des Käufers. Allerdings geben bislang nur wenige Finanzunternehmen umfassend über den Zusammenhang von Kosten und Rendite Auskunft.

Im Folgenden wird erläutert, wie Provisionen in einzelnen Bereichen der Finanzbranche berechnet werden und worauf Kunden achten sollten, um ihre Kosten niedrig zu halten.

Die zehn größten Finanzvertriebe

DVAG
Provisionen 2009: 1,1 Milliarden Euro
Provisionen 2010: 1,07 Milliarden Euro
Quelle: Cash-Online
MWD
MLP

Weitere Tools anzeigen

VIDEOS ZUM THEMA



WIRTSCHAFT
Der Gemüsebeet- und ...
Das Internet ändert unser Konsumverhalten. Dabei wird nicht nur gekauft: Auf Online-...



WIRTSCHAFT
ING DiBa: Das Bankgeschäft einfach ...
Über sieben Millionen Kunden hat die ING DiBa in Deutschland - in Zufriedenheitstests ist ...



WIRTSCHAFT
Praktiker laufen die Kunden weg
Niedriger Umsatz, rote Zahlen - die Baumarktkette Praktiker steckt tief in der Krise.

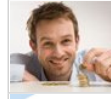
powered by **veeseo**

ANZEIGE



Ob Anfänger oder Profi

Praktische Helfer für jeden Handwerker auf quelle.de



CreditPlus SofortKredit

Online-Kredit ohne Bearbeitungsentgelt und zu Top-Konditionen. Vergleichen lohnt sich.



RISIKO-LEBEN Testsieger

Top-Schutz ab 3,32 € im Monat von ERGO Direkt. 10 € amazon-Gutschein gratis.

[Hier werben...](#)

DEPOT-CONTEST

ANZEIGE



Wer am meisten aus Geld macht

Welcher Vermögensverwalter ist der beste? Finden Sie es heraus: Wir lassen 30 Profis beim DAB-Depot-Contest gegeneinander antreten.

HANDELSBLATT INPUT

- 17.07.12 **BANK VONTOBEL EUROPE AG**
Attraktive Discount-Zertifikate
- 17.07.12 **RBS**
Besser als gedacht
- 17.07.12 **HSBC TRINKAUS & BURKHARDT AG**
DAX® - Glättungslinien geben die Richtung vor
- 16.07.12 **WZG BANK**
DAX-Analyse: Karlsruhe lässt sich Zeit, Schäuble drängelt

FÜR DIE INHALTE SIND DIE EMITTENTEN VERANTWORTLICH

VIDEO

BÖRSEN-NEWS

Wie der Wall-Street-Handel lief

Die Wall Street geht mit Gewinnen aus dem Handel. Vorübergehend trübte sich die Stimmung etwas ein, weil US-Notenbankchef Bernanke keine Hinweise auf neue milliardenschwere Wertpapierkäufe der Fed gab.



[Weitere Videos](#)

BILDERGALERIEN

- Postbank Finanzberatung
- IOVB
- Infinus
- Telis
- Global-Finanz
- ASG AssecuranzService
- A.S.I. Wirtschaftsberatung

Beteiligungen an Unternehmen

Direkte Beteiligungen an Schiffen oder Immobilien sind im Rahmen der Finanzkrise ins Gerede gekommen, weil sich diese geschlossenen Fonds oft schlechter entwickeln als erwartet. Dieser lukrative Bereich der Finanzbranche wird zudem nur vergleichsweise mäßig kontrolliert. Für viele Verkäufer dieser Geldanlagen ist das ein Vorteil. Denn meist geht es bei unternehmerischen Beteiligungen um große Anlagesummen von mehreren zehntausend Euro. Davon lässt sich meist ein gutes Stück für sich selbst abschneiden.



FINANZVERTRIEB

Die dubiosen Methoden der Volksfürsorge

Mit dubiosen Methoden drängt die fast 100 Jahre alte Versicherung ihre Kunden zu Policen, bei denen sie oft mehr verlieren als gewinnen. Ob die Offensive das Überleben der Vertriebstruppe sichert, ist jedoch fraglich.

Für die Vermittlung von geschlossenen Fonds ist die Spanne der Provisionen relativ groß: Zwischen fünf und 15 Prozent der Einlage verlangen Vermittler für ihre Beratung. Da ein Anleger meist mehrere zehntausend Euro auf einen Schlag investiert, verdient der Vermittler folglich oft mehrere tausend Euro an einem einzigen Geschäft.

Bei einer durchschnittlichen Anlagesumme von 30.000 Euro für einen geschlossenen Fonds und einem mittleren Provisionssatz von zehn Prozent wären das also bereits 3000 Euro Verdienst. Wenn der Vermittler seinen Provisionssatz hochschraubt oder den Anleger von einer noch größeren Investitionssumme überzeugt, kann es auch deutlich mehr werden.

Der Verdiensthebel für den Vermittler ist dabei gewaltig und wesentlich größer als in anderen Bereichen der Finanzbranche. Das Beispiel zeigt die Spanne: Bei fünf Prozent Provision kommt der Vermittler auf 1500 Euro, bei 15 Prozent sind es im Beispiel 4500 Euro.

Mit Versicherungsvermittlern verhandeln

Bauen Sie Ihre Hemmungen ab

Viele Menschen haben eine gewisse Hemmung mit dem Verkäufer zu handeln. Machen Sie sich folgendes klar: Sie wollen ein Produkt kaufen und der Verkäufer will verkaufen, sprich Ihr Geld. Einen für ihn schlechten Handel wird der Verkäufer letztendlich nicht eingehen, also sollte man ruhig versuchen zu handeln.

Bereiten Sie sich vor

Vergleichen Sie Tarife im Internet

Setzen Sie sich Ziele

Lenken Sie geschickt das Gespräch

Pokern Sie um die Provision

Fragen Sie nach anderen Vorteilen

Kritik am Provisionsgehabe der Branche kommt schon lange von Verbraucherschützern. Doch auch Brancheninsider kritisieren inzwischen, dass Banken und Sparkassen zu hohe Vermittlungsprovisionen verlangten. Darunter litten die Renditen der Fonds. Die Emittenten seien daher gezwungen, immer gewagtere Rechnungen anzustellen, weil ihre Prognosen sonst nicht mehr akzeptabel wären.

Wichtig für Kunden: Die Beteiligungssumme, also die Bemessungsgrundlage für die Provision, ist im einfachsten Fall die Summe, die der Kunde einzahlt. Das muss aber nicht sein. Komplizierter seien Beteiligungen mit Sparbeiträgen zu berechnen, dies mache jede Gesellschaft unterschiedlich, erklärt der unabhängige Finanzberater Norman Argubi.

ANZEIGE

Maklerpool ohne Gebühren
Neukunden, Top-Provisionen und Top-Service seit 1996.
www.fondsfinanz.de

Edle Eigentumswohnungen
München Bogenhausen: Exclusive Eigentumswohnungen, direkt am Park!
terrafinanz.de/Bogenhausen

FestzinsAnleihe Windkraft
Bis zu 6,5 % fest von erfolgreichem deutschen Windkraftunternehmen.
www.umweltaktienhandel.de
Google-Anzeige



ZITATE ZUR SCHULDENKRISE „Griechenland zahlt jeden Cent zurück“

Viel ist während der Krise gesagt worden. Oft kam es anders. Und auch wichtige Politiker und Banker irrten. In ihrem Buch „Die Schuldenlawine“ haben die Autoren Flossbach und Vorndran die dreistesten Lügen aufgelistet.

Mehr... [9 KOMMENTARE]



FLOSSBACH & VORNDRAN Vier Szenarien zur Staatsentschuldung

Viele europäische Staaten sind verschuldet. Einigen steht das Wasser bis zum Hals. In ihrem Buch „Schuldenlawine“ beschreiben die Finanzexperten Bert Flossbach und Philipp Vorndran, welcher Weg der Entschuldung gangbar ist.

Mehr...

STATISTIKEN ZUM THEMA FINANZEN

STATISTA: Fälschungen von Euro-Banknoten seit 2004 (halbjährlich)

STATISTA: Monatliche Inflationsrate in der Euro-Zone

STATISTA: Struktur des Geldvermögens der privaten Haushalte in Deutschland



Jobangebote aus der Finanzbranche



Gemeinsam besser investieren



Finanzwissen testen und erweitern



Aktuelle Produktneuheiten



Handelsblatt macht Schule



Handelsblatt ePaper - die digitale Zeitung

Die Provisionen für Vermittler in der Privaten Krankenversicherung (PKV) sind in diesem Jahr nach oben gedeckelt worden. Für manche, aggressive Vermittlerorganisation könnten sich dadurch die maximal möglichen Einnahmen durch einen Vertrag halbiert haben. Die Berechnungsbasis für die Provisionen ist eine völlig andere als in der Beteiligungsbranche. Während dort die gesamte Beteiligungssumme ausschlaggebend ist, hängt das Einkommen hier von der monatlichen Prämie des Kunden ab.

Je mehr Prämie der Kunde also monatlich vereinbart, umso höher fällt auch das Einkommen des Vermittlers aus. Dieser hat also ein Interesse daran, einen eher teuren Vertrag zu vermitteln. Ob dies dann auch die qualitativ beste Variante ist, steht auf einem anderen Blatt.



PROVISIONEN

„Abzocke in der PKV kann weitergehen“

Scharfe Kritik an den neuen EU-Richtlinien zum Anlegerschutz kommt vom Europa-Abgeordneten der Grünen, Sven Giegold. Vor allem Vermittler in der privaten Krankenversicherung würden davon profitieren.

Die privaten Krankenversicherer haben zudem eine weitere Möglichkeit, die Vertragsabschlüsse zu lenken. Sie können unterschiedlich hohe Provisionssätze zahlen. Gesetzlich gilt zwar eine Obergrenze von neun Monatsbeiträgen. Doch Kenner des Marktes glauben, dass diese Obergrenze durch Sonderzahlungen im Einzelfall noch nach oben durchbrochen werden könnte. Allerdings müssten dann solche Zahlungen offiziell mit einem anderen Verwendungszweck verbucht werden. In diesem Sinne stellt der Marktkenner KVpro.de GmbH aus Freiburg fest: „Eine Provisionsdeckelung fördert nur erneut die Kreativität, diese zu umgehen. Wasser findet immer seinen Weg!“

Gökers Welt: Provisionen, Versicherer, Politiker und Sportler

WVersicherer zahlten Provisions-Vorschüsse in Millionenhöhe

Der Finanzvertrieb MEG und dessen Ex-Chef Mehmet Göker gelten als Paradebeispiel dafür, wie Finanzunternehmen über Provisionen Anreize für Verkäufer setzen. Im Insolvenzbericht der MEG heißt es: „Anfang des Jahres 2009 hatten vier Versicherungsgesellschaften Provisionsvorschüsse gezahlt, die im Jahr 2009 und teilweise auch noch in 2010 abgearbeitet werden sollten.“ Insgesamt waren das 19,5 Millionen Euro. „Etwa zur Jahresmitte valutierten diese Vorschüsse noch in Höhe von 11,28 Millionen Euro und waren im Übrigen tatsächlich durch entstandene Provisionsansprüche abgearbeitet. Es wurden dann weitere Vorschüsse gezahlt unter teilweiser Verrechnung der noch nicht abgearbeiteten Vorschüsse.“

WVersicherer forderten mehr als 20 Millionen Euro zurück

- WAllianz
- WAXA
- WCentral
- WSparkassenversicherer
- Wnter
- WHallesche
- WAragon
- WGuido Westerwelle
- WArthur Abraham
- WGünter Netzer
- WPaul Potts
- WBasketballer
- WFerrari-Händler

Selbst bei einem eher niedrigen Provisionssatz von sechs Monatsbeiträgen kommen Vermittler von privaten Krankenversicherungen immer noch auf ein stattliches Einkommen pro Vertrag. Für einen ordentlichen PKV-Vertrag sollten Interessenten schon eine Prämie von 350 Euro veranschlagen, das läge immer noch deutlich unter dem Höchstsatz der Gesetzlichen Krankenversicherung. Der Vermittler käme dann auf eine Provision von mehr als 2000 Euro.

Zulässig ist in dieser Sparte nun nur noch eine Obergrenze von neun Monatsbeiträgen Provision. Im Beispiel ergeben sich dann sogar über 3000 Euro Provision. Mit solchen Beträgen gehören die Vermittler von privaten Krankenversicherungen zu den am besten verdienenden Produktverkäufern in der Finanzbranche. Allerdings sind ihre Möglichkeiten, das Einkommen schnell in die Höhe zu treiben, durch die neuen Regeln wesentlich eingeschränkt worden. Übertreibungen, wie sie durch den Finanzvertrieb MEG öffentlich wurden, dürften künftig wesentlich seltener zu sehen sein.



Die heutige Begrenzung von neun Monatsbeiträgen sei für die meisten Makler irrelevant, weil sie in der Regel fünf bis acht Monatsbeiträge erhielten, urteilt der Branchenkenner Argubi. Nur sehr große und umsatzstarke Vertriebe hätten auch früher schon deutlich mehr bekommen.

Interessant ist in diesem Zusammenhang ein Vergleich mit einer Zahnzusatzversicherung. Setzt man diese mit 15 Euro an, ergibt sich bei sechs Monatsbeiträgen eine Provision von 90 Euro. Das ist wesentlich weniger als für die Vermittlung eines PKV-Vertrags drin ist. Dabei sei die Beratung annähernd gleich umfangreich, urteilt Argubi.

ANZEIGE

Geld verrenten lassen
Einmalzahlung anlegen - Rente bekommen. Vergleich hier anfordern.
www.die-Geldprofis.com/Sofortrente

Berliner Honorarberater
Professionelle und unabhängige Honorarberatung für Ihr Vermögen
www.berliner-honorarberater.de

Lebensversicherung
Krisenfeste Altersvorsorge mit der HUK-COBURG & der HUK24. Infos hier!
HUK24.de/Angebot_Lebensversicherung
Google-Anzeige

Auch wer Geld aufnimmt, zahlt Provisionen. Das wird schnell vergessen, weil diese Gebühren standardmäßig in Kreditverträge eingebaut werden. Der Provisionsatz wirkt zwar niedrig mit 0,5 bis einem Prozent, doch bei großen Darlehensbeträgen, ergeben sich stattliche Summen. Bei einer Kreditsumme für die eigenen vier Wände von 200.000 Euro wären bei einem mittleren Provisionsatz von 0,75 Prozent immerhin 1500 Euro. Bei höheren Summen sind es entsprechend mehr.

Der Kampf um die Provisionen

Worüber streiten Vermittler und Verbraucherschützer?

Die Vergütung von Beratung steht im Fokus, da vermutet wird, dass die derzeit gängige Provisionsvergütung Interessenskonflikte und Fehlanreize auslöst. Dies wiederum kann für ungeeignete Produkte, überflüssige Umschichtung und eine suboptimale Diversifizierung in den Portfolien von Kleinanlegern sorgen.

Quelle: Deutsche Bank Research

Wie fließen Provisionen?

Was tun Honorarberater?

Wie verbreitet sind Provisionen?

Welches Problem kann ein Provisionsverbot lösen?

Für Kunden ist es oft schwierig, diese Provisionen zu erkennen. Zwei von drei Banken und Sparkassen missachteten gegenüber ihren Kunden die Pflicht zur Offenlegung von Provisionen, stellte die Verbraucherzentrale Bremen etwa im vergangenen Herbst fest. Das sei das Ergebnis einer Erhebung der Verbraucherzentralen im Rahmen ihrer Initiative Finanzmarktwächter gewesen. Entweder die Geldhäuser verweigerten die Auskunft ganz oder sie informierten unzureichend. Das betraf insbesondere Anfragen zu Zertifikate-Geschäften. Nur in zwei Prozent der Antworten hätten Banken die erhaltenen Provisionen vollständig offengelegt.

Auch bei Baufinanzierungen kritisierte dies die Verbraucherzentrale Bremen. Banken und andere Finanzberater müssten über die Rückvergütungen, die sogenannten Kick Backs aufklären. Dies gelte auch für Provisionen, die Banken und Finanzberater bei der Vermittlung und bei Baufinanzierungen kassierten. In der Vergangenheit seien Kick Backs dort generell verschwiegen worden.



GIERIGE VERTRETER

Wie sich Finanzberater scharf machen

Verkäufer von Versicherungen, Fonds und anderen Finanzprodukten müssen ständig motiviert werden. Ihre Chefs

feuern sie mit Reisen, Partys oder Hasstiraden an. Videos im Netz zeigen, wie sich die Vertreter heiß machen.

Der Bundesgerichtshof (BGH) habe in seinen Kick-Back-Urteilen jedoch entschieden, dass im Rahmen einer Anlageberatung über die Provisionen und sonstigen Rückvergütungen aufzuklären sei, die der Berater oder sein Arbeitgeber für die vermittelten Produkte erhalte. Erst durch die Offenlegung der Rückvergütungen werde der Kunde in die Lage versetzt, das Umsatzinteresse der Bank selbst einzuschätzen. Nur so könne der Kunde erkennen, inwieweit die Bank das konkrete Anlageprodukt im eigenen Interesse empfehle.

Die Pflicht zur Transparenz ergebe sich insbesondere dann, wenn die Bank nicht ein einfaches Hypothekendarlehen empfehle, sondern eine Kombination aus Kredit und Bausparvertrag oder Lebensversicherung. Denn dann fielen regelmäßig Rückvergütungen für die vermittelten Produkte an. Diese Kombi-Finanzierungen sind nach Ansicht der Verbraucherzentrale Bremen nicht nur regelmäßig teurer als gedacht. Sie seien zudem meist nicht empfehlenswert. Vertrieben würden sie nahezu ausschließlich im Eigeninteresse des Vermittlers.

ANZEIGE

Beratung: Nur Honorar
Das Fachportal für unabhängige Beratung und Verbraucherschutz
bundesweite-honorarberatung.de

Der Kredit Vergleich
TOP Kredit mit niedrigen Zinsen. Der aktuelle Kredit-Vergleich!
Kredit.Vergleich.de

VW Bank: 2,3%
Freie Verfügbarkeit und monatliche Zinsgutschrift ab dem ersten Euro!
www.volkswagenbank.de
Google-Anzeige

Eine gewisse Transparenz der Kosten gibt es hierzulande seit einigen Jahren bei Lebensversicherungen. Deutschland habe bereits 2007/2008 im Rahmen der Reform des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) geregelt, dass Versicherer in Deutschland bei Altersvorsorge und Krankenversicherungen die Gesamtkosten ausweisen müssen, begründet dies der Branchenverband GDV. Das sind die Kosten für den Abschluss, den Vertrieb und die Verwaltung. Ausgewiesen werden sie in Euro und Cent. Denn für den Kunden sei in erster Linie entscheidend, welche Leistung er zu welchem Preis bekomme. In punkto Kostentransparenz sei Deutschland also tatsächlich weiter, als es der aktuelle Vorschlag aus Brüssel vorsehe.

Eckpunkte für eine gesetzliche Regelung des Berufsbildes der Honorarberatung

Anwendungsbereich
Die Honorarberatung soll den Verbrauchern als Alternative zum Provisionsmodell zur Verfügung stehen und für alle drei Produktgruppen von Finanzdienstleistungen gesetzlich verankert werden: Für Versicherungen existiert bereits der Versicherungsberater . Für Geldanlagen soll ein Berufsbild des Anlageberaters geschaffen werden. Dieser umgangssprachlich in einem weiteren Sinn verwendete Begriff ist gesetzlich auf die Honorarberatung über Geldanlagen zu beschränken. Eine weitere Ausdifferenzierung nach Produkten (z.B. Wertpapiere, Investmentfonds, Produkte des Grauen Kapitalmarkts) ist nicht vorgesehen. Für Darlehen soll neben den bereits geregelten Darlehensvermittler der Darlehensberater gestellt werden. Bei der Darlehensvermittlung besteht ebenfalls das Bedürfnis der Verbraucher nach einer unabhängigen Beratung. Anlageberater und Darlehensberater sollen auch zu Bausparverträgen beraten können. Wer eine umfassende Beratung zu allen drei Produktgruppen anbietet, soll Finanzberater genannt werden.
Die genannten Honorarberater treten neben andere auf Honorarbasis beratende Berufe wie Steuerberater, Rentenberater und Rechtsberater (Rechtsanwälte).
Qualifikation
Beratung
Vermittlung
Vergütung
Unabhängigkeit
Provisionen
Übergangsregelung
Aufsicht
Regelungsstandort

Provisionen wiederum sind nur ein Teil der Gesamtkosten. Gegen deren Offenlegung wehren sich die Versicherer mit folgendem Argument: Es bestehe die Gefahr, dass dies zu dem Schluss verleite: „weniger Provision = weniger Kosten = besseres Produkt“. Dieser Rückschluss greife jedoch zu kurz, weil je nach Vertriebsweg für das gleiche Produkt eines Anbieters unterschiedlich hohe Provisionen gezahlt werden könnten. Für den Kunden wirke sich das aber nicht aus. Für ihn seien die einkalkulierten Kosten gleich – unabhängig davon, ob er die Versicherung bei einem Makler oder einem angestellten Vermittler abschließe.

Was aus 100 Euro im Monat in zwölf Jahren wird

Wersicherer versus Banken

Ein Anleger zahlt zwölf Jahre lang 100 Euro im Monat. Das ergibt einen Sparbeitrag von 14400 Euro. Der Lebensversicherer nennt dafür zwei Zahlen: Was er garantiert zahlt und was er vielleicht zahlt, wenn die Zinsgutschriften so bleiben wie sie sind. Die Rendite wurde berechnet mit einem [Lebensversicherungs-Rechner](#) der FMH Finanzberatung aus Frankfurt. Die Renditen sind dabei vor Steuern, d.h. es wurde ein Steuersatz von 0 angenommen. Das erleichtert den [Renditevergleich](#) mit Sparprodukten der Banken.

■Allianz

■Deutsche Bank

■Cosmos Direkt

■Hannoversche Leben

■Asstel

■Nordfinanz

Gleichwohl ist es sinnvoll, wenn Verbraucher die Verdienstmöglichkeiten des Vermittlers und den vorhandenen Hebel einschätzen können. Die Berechnung erfolgt hier auf einer völlig anderen Grundlage als etwa bei Krankenversicherungen oder vielen Sachversicherungen. Entscheidend ist die Beitragssumme, die über die gesamte Laufzeit des Vertrages gezahlt wird.

Ein Beispiel: Wenn ein Kunde im Monat 100 Euro zahlt, erhält die Versicherung im Jahr 1200 Euro und nach 30 Jahren 36.000 Euro Beitrag. Wenn der Vermittler davon vier Prozent bekommt, wären das für ihn 1.440 Euro.

Wichtig dabei: Dies gelte nur als Vorauszahlung, erläutert Finanzexperte Argubi. Wenn der Kunde innerhalb von fünf Jahren kündigt, müsse der Vermittler die Provision anteilig wieder zurückzahlen. Bis dahin sei es nur ein Darlehen.

Das Problem: Mit ihren ersten Beiträgen müssen die Kunden zunächst einmal die Provision des Vermittlers verdienen. Das heißt in den ersten Jahren umgekehrt: Entsprechend weniger sparen sie an und umso weniger steht zum Vermögensaufbau anfangs zur Verfügung. Bei hohen Zinsen haben die Kunden diese Kostenbelastung durch Provisionen nicht so stark gespürt. Doch je tiefer die Kapitalmarktzinsen und damit auch die Renditen von Lebensversicherungen gefallen sind, um so spürbarer wird in der Relation die Provisionsbelastung – sie ist ja nicht anteilig mitgefallen.



RENDITECHECK

Welche Lebensversicherung sich noch lohnt

Den Anbietern von Altersvorsorge-Produkten setzen die niedrigen Zinsen zu. Die Anbieter schütten zwar 2012 extrem wenig aus, doch die Unterschiede zwischen den Lebensversicherern sind gewaltig. Vergleichen lohnt sich.

Je stärker die Kunden also am Anfang Kosten einsparen können, um so besser wird am Ende auch die Rendite der Altersvorsorge. Das nutzen etwa Fondsvermittler wie AVL, indem sie die Provisionen für fondsbasierte Riester-Renten teilweise bis zu 100 Prozent an den Kunden zurückgeben.

ANZEIGE

Unabhängiger Maklerpool
Maklerpool mit einer umfassenden Datenbank von ca. 1900
Produkten.
www.allfinanztest.de

Storno Müde?

Dann verkaufen Sie doch Immobilien. Hohe Provisionen. Top Service!
Immoertrieb-leicht-gemacht.de/

PKV-Maklerpool
PKV-Einheitsantrag | PKV-Software | Höchstprovision |
Exklusivprodukte
www.insuro.de
Google-Anzeige

Ein großes Problem in der Lebensversicherung ist auch die Vertragslaufzeit. Häufig dringen Vertreter auf lange Laufzeiten von mehreren Jahrzehnten. Das bietet sich vordergründig auch an, wenn etwa ein junger Mensch bis zum Rentenalter vorsorgen will. Doch wenn der Vertrag einmal auf so lange Zeit geschlossen worden ist, dann kommen die Kunden meist nur mit Verlust wieder aus dieser Bindung. Wegen der anfangs hohen Provisionen dauert es viele Jahre, bis der Rückzahlungsbetrag bei einer vorzeitigen Vertragskündigung überhaupt die bezahlten Beiträge erreicht.

Die Fiktion von den guten Zinsen

▼Begriffe

Es werden mit Blick auf Lebensversicherer verschiedene Zinsbegriffe verwendet. Wenn Verbraucherschützer von "Gesamtverzinsung" sprechen, meinen sie zum Beispiel die Kombination aus Garantieverzinsung und den so genannten Überschüssen aus dem Versicherungsgeschäft, an denen Versicherungsnehmer beteiligt sind. Die Versicherer reden hier auch von „Überschussbeteiligung“, dafür weisen sie jährlich einen Zinssatz aus. Als Gesamtverzinsung wird in der Branche auch die bei Vertragsablauf gezahlte Verzinsung bezeichnet. Darin enthalten sind neben Garantiezins und dem Überschuss zusätzlich eine Beteiligung an den Bewertungsreserven und ein Schlussüberschuss.

⚡Kritik

⚡Ein Rechenbeispiel über 30 Jahre

⚡Was aus 100 Euro wird

⚡Warum weniger verzinst wird

⚡Was aus 80 Euro wird

⚡Fazit

⚡Vergleich mit Bundesanleihen

Etwa 30 Prozent der abgeschlossenen Lebensversicherungen würden in den ersten drei Jahren mit erheblichen Verlusten gekündigt, stellt die Verbraucherzentrale Bundesverband fest. Nur etwa 32 Prozent aller Verträge würden bis zum Ende des Vertrags durchgehalten. Das bestehende Provisionssystem fördere den schnellen Produktverkauf und sei nicht an einer nachhaltigen Kundenbeziehung orientiert. Dies könne dazu verleiten, dem Verbraucher unnötige und überteuerte Versicherungsprodukte zu verkaufen.

Die Verbraucherzentrale Hamburg stellt in diesem Zusammenhang fest, Arbeitslosigkeit und Verschuldung seien die häufigsten Gründe, eine Lebensversicherung vorzeitig zu kündigen. Wer das Risiko eines Verlustes vermeiden wolle, sollte sich auf keinen Fall von vornherein auf 30 Jahre oder länger festlegen. Besser sei es, in Etappen von drei bis vier Jahren zu sparen. Dann müssten Verträge nicht verlustreich abgebrochen werden.

Sachversicherungen

Für die Versicherung von Autos, Häusern oder dem eigenen Hausrat haben die Versicherer zwei Systeme entwickelt. Relativ viel verdienen Vermittler nur, wenn sie Verträge verkaufen, die über mehrere Jahre laufen.

Beispiel: Für eine Hausratversicherung mit einem Jahresbeitrag von 200 Euro wird dann die zu erwartenden Prämie auf die fixe Laufzeit hochgerechnet. Es ergeben sich 1000 Euro. Davon erhält der Vermittler 60 Prozent Provision, also 600 Euro.

VORSICHT FALLE

Die fiesesten Tricks der Abzocker



Die Alternative zu dieser Einmalzahlung ist eine sogenannte Bestandsprovision. Diese richtet sich nach dem Jahresbeitrag. Der Provisionssatz ist mit 20 bis 25 Prozent niedriger. Allerdings kann der Vermittler diese Provision Jahr für Jahr einsammeln, solange der Kunde dem Versicherer die Treue hält. Nach fünf Jahren hätte er auf diese Weise also 200 Euro verdient. Das ist zwar deutlich weniger also bei der Einmalvariante. Der Vorteil: Wenn er viele kleine Kunden mit stabilen Verträgen im Bestand hat, fließt Jahr für Jahr ein solides Grundeinkommen.

Manche Vermittler empfehlen dieses Zahlensystem auch für andere Bereiche der Versicherungswirtschaft. Der Vorteil ist: Der Vermittler muss sich regelmäßig um seinen Kunden und dessen Bedürfnisse kümmern, wenn er über die Bestandsprovision ein dauerhaftes Einkommen erzielen will. In der Lebens- und Krankenversicherung, den beiden Bereichen mit den höchsten Provisionszahlungen, hat sich die Idee bislang aber nicht durchgesetzt.

Rabatte in der Autoversicherung

⚡Worauf zu achten ist

Nicht jede Versicherung bietet alle Rabatte an. Eine Versicherung, die zwar eine geringere Anzahl an Rabatten gewährt, kann die Kfz-Tarife besser kalkulieren, also günstiger sein.

Quelle: <http://www.kfz-versicherungen.cc/ratgeber/kfz-versicherung-rabatte.html>

⚡Anfänger und Frauen

⚡Bus, Bahn oder alleine

⚡Neue Wagen

⚡Haus, Garage und Kinder

⚡Konkurrenz-Angebot

⚡Mehrfachpolicen und private Nutzung

⚡Öko-Bonus und Sicherheitstraining

⚡Treue

⚡Wenigfahrer und Zweitwagen

So scheiterte etwa der Bezirksverband Niedersachsen-Süd vor einigen Jahren innerhalb des Vermittlerverbandes BVK mit der Idee, die Provisionen im Lebensversicherungsgeschäft künftig auf die gesamte Laufzeit des Vertrages zu verteilen. Dies könnte den Agenturen eine Glättung des Einkommens und damit eine bessere wirtschaftliche Planung ermöglichen. Die Einkommensspitzen in guten „Leben-Jahren“ fielen nicht mehr so stark aus, die Einbrüche in wirtschaftlich schweren Zeiten allerdings auch nicht. Ein unnötiges Umdecken von Lebensversicherungsverträgen – zulasten des Kunden - würde dann vielleicht ausbleiben.

ANZEIGE

Windenergie in Bayern
4 x Enercon E-82 auf bayerischem Hochplateau – jetzt beteiligen.
www.UmweltFondsVergleich.de

PKV Testsieger Vergleich
Private Krankenversicherung Test - Hier die besten PKV Anbieter finden
Krankenversicherung-Vergleiche.info

Mikrodarlehen vom Bund
500 € - 20.000 € schnell & einfach für Existenzgründer & Unternehmen
www.mikrofinanzierung4u.de
Google-Anzeige

Die Vermittlung von Investmentfonds ist ein Massengeschäft. Wer es beherrscht kann allein über den sogenannten Ausgabeaufschlag gut verdienen. Er kann bis zu sechs Prozent betragen, oft sind es fünf Prozent. Davon erhält der Vermittler 75 bis 100 Prozent.

Die wichtigsten Urteile zur Falschberatung

<p>▼ Beratung ohne</p> <p>Die Gerichte müssen sich immer wieder mit dem Thema fehlerhafte Anlageberatung beschäftigen. Die Fälle sind immer individuell. Eine Auswahl von richtungweisenden Urteilen für verschiedene Lebenslagen zeigt, welche Chancen Opfer von falscher Beratung haben.</p>
<p>▼ Versteckte Kosten</p>
<p>▼ Provisionen offenlegen</p>
<p>▼ Mangelnde Auskunft</p>
<p>▼ Kritische Presseberichte</p>
<p>▼ Begrenzte Einlagensicherung</p>
<p>▼ Schadenersatzansprüche wegen Falschberatung</p>
<p>▼ Haftung einer Direktbank</p>
<p>▼ Vermittler haften</p>
<p>▼ Aufklärungspflicht beachten</p>
<p>▼ Telefonisch beraten</p>

Beispiel: Bei einer Anlage von 10.000 Euro verdient der Verkäufer also zwischen 375 bis 500 Euro. Bei höheren Beträgen ist es entsprechend mehr. Aus Kundensicht entscheidender ist jedoch, ob der Vermittler auch die richtigen Fonds empfohlen hat und ob diese sich dauerhaft gut entwickelt. Oder falls nicht? Dann sollte er ebenfalls **initiativ** werden.

Ein Anreiz dafür ist in dem starren Konzept nicht vorgesehen. Der Finanzvermittler Argubi hat deshalb im Depotbereich für Fondsanlagen ein eigenes Depotkonzept entwickelt. Dort kontrolliert er wöchentlich die Depots und Fonds seiner Kunden, das Ergebnis teilt er per Mail mit. Jeder Kunde könne jederzeit jeden Fonds tauschen – und das kostenfrei. Für diesen Service und den Verzicht auf den erneuten Ausgabeaufschlag zahlen die Kunden eine Servicegebühr von 1,2 Prozent pro Jahr. Steigt das Depot, verdient er mehr, sinkt es, fällt auch sein Einkommen. „Unsere Empfehlungen sind daher niemals opportunistisch, wir müssen keine Kosten ausgleichen“, sagt Argubi.



URALTVERBOT KIPPT

Kunden dürfen bei Versicherungen feilschen

Vermittler können nun Verkaufsprovisionen an ihre Kunden weitergeben.

Möglich sind solche Konstruktionen auch, weil Fondsvermittler wie AVL bis zu 100 Prozent des Ausgabeaufschlags als Rabatt an die Fondskunden zurückgeben. Dadurch sind schnelle Fondswechsel unter Kostengesichtspunkten viel rentabler und kostengünstiger als früher möglich.

Im Versicherungsbereich könnte solch eine Provisionsweitergabe künftig auch leichter möglich sein, allerdings nur wenn das aus der Nazi-Zeit stammende Provisionsabgabeverbot abgeschafft würde. Darüber denkt die Regierung nach. Für deren Erhalt setzen sich aber insbesondere die Versicherer ein. Allerdings hatte die Finanzaufsicht Bafin einen Prozess um dieses Verbot vor dem Landgericht Frankfurt verloren.

ANZEIGE

Was das richtungweisende Provisions-Urteil sagt

Unbestimmte Regel

Das für Vermittler/innen von Versicherungen in der Anordnung vom 08.03.1934 enthaltene Verbot der Gewährung von Sondervergütungen in irgendeiner Form ist mangels hinreichender Bestimmtheit unwirksam.

- Eingriff in die Berufsfreiheit
- Zulässige Weitergabe

Auch in der Bausparbranche mussten sich die Gerichte mit Provisionen beschäftigen. Eine Klage der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen war allerdings erfolglos. Bausparkassen dürfen Abschlussgebühren kassieren. Das entschied der Bundesgerichtshof (BGH) (Az. XI ZR 3/10) im Dezember 2010.

Im Prozess gegen die Bausparkasse Schwäbisch Hall habe die Verbraucherzentrale NRW beanstandet, dass die Gesellschaft über dieses Entgelt nur im Kleingedruckten informiere statt es im Effektivzins anzugeben. Wegen der Abschlussgebühr hatte die Verbraucherzentrale auch gegen die beiden Bausparkassen LBS und Deutscher Ring Verfahren angestrengt. Landgerichte und auch Oberlandesgerichte hatten die Forderung der Bausparkassen für rechtens erklärt.



RATGEBER IMMOBILIEN

So erfüllen Sie sich den Traum vom Eigenheim

Niedrigzinsen und hohe Wertsteigerungen machen den Kauf einer Immobilie attraktiv wie lange nicht. Doch der Weg ins Eigenheim ist voller Tücken. Der Handelsblatt-Ratgeber zeigt, was Käufer und Bauherren beachten müssen.

Der im Kleingedruckten von Bausparverträgen versteckte Posten sei beträchtlich, monieren die Verbraucherschützer. Das Entgelt betrage 1,0 bis 1,6 Prozent der Bausparsumme und werde als Vermittlungsprovision von den ersten Spareinlagen abgezogen. Bei einem Vertrag über 30.000 Euro zahlten Kunden also zwischen 300 Euro und 480 Euro.

Nach Ansicht der Richter dürfen Bausparkassen auch dann eine Abschlussgebühr verlangen, wenn sie keine explizite Leistung für die Kunden erbringen. Denn das Entgelt komme nicht nur der Gesellschaft selbst, sondern auch der Gemeinschaft der Bausparer zugute. Das Kollektiv lebe davon, dass sich zu ihm immer neue Zahler gesellten.

ANZEIGE

Für Bauspar-Interessenten bedeutet das Urteil aus der Sicht der Verbraucherschützer: Die Möglichkeit, Angebote zu vergleichen, bleibe wegen der verborgenen Gebühr weiterhin erschwert. Es reiche nach wie vor nicht aus, allein auf den Effektivzins zu achten.

- Seite 1:** So leicht verdienen Finanzvermittler ihr Geld
- Seite 2:** Geschlossene Fonds: Gute Verdienstchancen
- Seite 3:** Private Krankenversicherungen: Gedeckelt
- Seite 4:** Baufinanzierung: Undurchsichtige Konstruktionen
- Seite 5:** Lebensversicherungen: Die Gesamtkosten entscheiden
- Seite 6:** Sachversicherungen: Solides Grundeinkommen
- Seite 7:** Fonds: Rabatt auf den Ausgabeaufschlag
- Seite 8:** Bausparkassen: Provisionen sind rechtens

Zurück

1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | **Alles zeigen**

Weiter

- Drucken
- Verschicken
- Merken
- Bewerten

Mehr zum Thema **Versicherungsvertreter**



FINANZVERTRIEB
Die dubiosen Methoden der Volksfürsorge



PROVISIONEN
„Abzocke in der PKV kann weitergehen“



50-JAHRES-VERGLEICH
Welcher Versicherung die Kunden davonlaufen

ANZEIGE



Bank für den Mittelstand
Offene Finanzkommunikation schafft Vertrauen und verbessert die Chancen auf günstige Kredite.
Mehr Informationen



„Altersgerecht Umbauen“
Für mehr Wohnkomfort in der Zukunft: Der günstige KfW-Kredit „Altersgerecht Umbauen“.
Mehr Informationen

Hier könnte Ihre Werbung stehen.

46 Kommentare

[Alle Kommentare lesen](#)17.07.2012, 23:45 Uhr
ANONYM**EmilSinclair**

Ich denke der Artikel hat sein Ziel erfüllt. Das Interesse am Einkommen anderer ist absolut menschlich und sorgt hoffentlich für die notwendigen Clicks, dass der Verfasser ein entsprechendes Auskommen hat.

Inhaltlich liegt natürlich einiges im argen. Ich bin noch keine 40 und inzwischen 20 Jahre Versicherungsvertreter (kein Berater, kein Verkäufer).

Die ganze Debatte kann man relativ einfach beenden. Weg von Abschlußprovisionen und hin zu Bestandspflegeprovisionen. Abschlußprovisionen haben in mehrfacher Hinsicht Fehlfunktionen. Zum einen werden eben genau über diese im Artikel geschilderten Zahlen junge Leute aus kurzfristigem Provisionsinteresse in einen Job geholt, für den sie nicht geeignet sind bzw. keine realistische Perspektive haben. Zum anderen ist die Diskussion auch für die am Markt etablierten Vermittler immer wieder schädlich.

Ich bekomme für Sachversicherungen rund 15% der Nettojahresprämie. Dafür betreue ich die Kunden so, dass sie auch oder gerade nach einem Schadensfall bei mir bleiben. Allerdings muss man realistischerweise sagen, dass Vertreter mit überwiegend Privatkundengeschäft dauerhaft nicht am Markt bestehen können. Hier besteht zunehmend ein ungleicher Wettbewerb mit den einschlägigen Portalen.

Die Provisionsexzesse im Leben- und Krankenversicherungsgeschäft sind mit Federstrich des Gesetzgeber durch ungezillmete Tarife unterbunden. Will man aber offensichtlich nicht.

als Spam melden antworten

17.07.2012, 21:50 Uhr
ANONYM**Savitsstrasse**

Herr Anonym Dr Schaeffera,

ist doch schön über was zu schreiben ohne das zu verstehen. Wenn Sie ein Unternehmen, sagen wir eine Solarpark KG gründen, kostet das also nichts. Dann verkaufen Sie mir doch bitte mal eine solche KG kostenfrei. Zu Ihrer Info:

Sie müssen meist vorab aus der eigenen Kasse bezahlen für Notar, registergericht, Projektrechte, Bauüberwachung, Vorfinanzierung, IDW Gutachten, Haftpflichtversicherungen, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte, Prospekte (Erarbeiten von 100-200 Seiten Mindestinformation und auch Druck) und natürlich den Vertrieb der Anteile. Ohne den Vertrieb kostet das für einen Fonds von 10 Mio EK locker 500 000 € - 2 000 000 € vorab auf eigenes Risiko.

Aber sie können natürlich gerne stattdessen deutsche Staatsanleihen ohne Verzinsung oder griechische kaufen. Letztere bieten tolle Zinsen, wenn sie die denn bekommen und haben natürlich weniger Gestehungskosten (Ohne Prospekt). Dafür bekommen Sie aber nur Papier und keine realen Werte

als Spam melden antworten

17.07.2012, 21:41 Uhr
ANONYM**Nordire**

Bedauerlich, dass hier wieder auf einer Branche rumgehauen wird, die gar keine Chance erhält aus den negativen Schlagzeilen heraus zu kommen. Zumal der Eindruck suggeriert wird, dass der Berater mit dem kurzen Kundengespräch bereits die ach so hohen Summen bereits verdient habe. Von der vor+ Nachbereitungszeit, dem Dokumentationsaufwand, dem unternehmerischen Risiko, den Fahrtkosten, etc. Wird hier nichts erwähnt. In Summe ein schwacher und sehr einseitiger Artikel. Möge der Autor sich in dem, auch vom Gesetzgeber verursachten Gewirr von Möglichkeiten alleine zurecht finden. Dann kann er niemanden für eine Fehlberatung haftbar machen und kann seine Suppe alleine ausloeffeln.

als Spam melden antworten

[Alle Kommentare lesen](#)

Kommentar abgeben

Bitte den Code eingeben - und dann am besten mit Klarnamen weitermachen.

€ M x e W 9

Tags: [Anlage](#) | [Wirtschaft und Konjunktur](#) | [Versicherungswesen](#) | [Dienstleistung](#) | [Anlageberatung](#) | [Geld und Börse](#) | [Verbraucher und Verbraucherschutz](#) | [PKV](#) | [AVL](#) | [Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft](#) | [Bundesgerichtshof](#) | [Deutscher Ring](#) | [Bafin](#) | [Bausparkasse Schwäbisch Hall](#)



Ab dem 16.07. bei LIDL:

Kochen & genießen. Das schmeckt nach Sommer! Jetzt die aktuellen Angebote entdecken!



Bank für den Mittelstand

Offene Finanzkommunikation schafft Vertrauen und verbessert die Chancen auf günstige Kredite.

Sie sind hier: [Home](#) » [Finanzen](#) » [Vorsorge + Versicherung](#) » [Nachrichten](#)

[Kontakt / Hilfe](#) | [Nach oben](#)

Home

Video
Audio
Wirtschaftslexikon
Bildergalerien
Infografiken
Specials
Ratgeber
Tools
Mobil
RSS-Feeds

Finanzen

Börse + Märkte
Aktien
Zertifikate
Fonds + ETF
Rohstoffe + Devisen
Immobilien
Vorsorge + Versicherung
Recht + Steuern

Unternehmen

Industrie
Banken
Versicherungen
Handel + Dienstleister
IT + Medien
Mittelstand
Management
Beruf + Büro

Politik

Deutschland
International
Konjunktur
Ökonomie

Technologie

IT + Telekommunikation
Forschung + Medizin
Energie + Umwelt

Auto

Nachrichten
Test + Technik
Ratgeber + Service

© 2011 Handelsblatt GmbH - ein Unternehmen der Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH & Co. KG
 Verlags-Services für Werbung: iqdigital.de (Mediadaten) | Verlags-Services für Content: Content Sales Center | Sitemap | Online-Archiv | Videokatalog
 Realisierung und Hosting der Finanzmarktinformationen: vwd Vereinigte Wirtschaftsdienste AG | Verzögerung der Kursdaten: Deutsche Börse 15 Min., Nasdaq und NYSE 20 Min.
 Keine Gewähr für die Richtigkeit der Angaben. Bitte beachten Sie auch: Nutzungshinweise | Netiquette | Datenschutzerklärung | Nutzungsbasierte Onlinewerbung | Impressum.
 WirtschaftsWoche | karriere.de | absatzwirtschaft | Der Betrieb | Creditreform | VDI nachrichten | Firmenbörse DUB | bellevue-ferienhaus.de | semigator.de | boatoon.com