

## Lohnt es sich als Makler Finanzprodukte zu verkaufen?

Im Durchschnitt haben – einer Umfrage des AfW (Bundesverband Finanzdienstleistungen) Ende 2022 zufolge – freie Finanzvermittler einen Gewinn von rund 75.000 € p.a. aus 196.000 € Umsatz gemacht. Das ist ein Zuwachs von 62 % im Umsatz und 17 % im Gewinn. 80 % der Befragten (1.305 Personen) waren unabhängige Versicherungsmakler. Der Anstieg im durchschnittlichen Gewinn wird darauf zurückgeführt, dass es mehr Studienteilnehmer gab, die 300.000 € und mehr als Gewinn angaben.

Hierbei darf nicht vergessen werden, dass kleinere Büros häufiger übernommen werden und größere Einheiten, Digitalisierung und Effizienzen diese Zahlen begünstigen. Denn: Die Hälfte der Vermittler schaffe es nicht, die magische 55.000 € Gewinngrenze zu überwinden und nur 25 % schaffen mehr als 100.000 €. Wenn wir uns diese Zahlen vor Augen führen, dann fällt es schwer, die in der Bevölkerung und Politik vorherrschende Debatte zum Provisionsverbot nachzuvollziehen.

Interessant ist inzwischen, dass ein klassischer §34f-Vermittler im Bereich der Anlagevermittlung mit 80.000 € Jahresgewinn deutlich vor dem §34d-Vermittler mit rund 64.000 € liegt. Dies lässt den Schluss zu, dass klassische Anlageprodukte wie beispielsweise Fonds eine immer größere Rolle im Kundengespräch spielen.

Wenn die Zahlen aus den Jahren 2020/2021/2022 gegenübergestellt werden, dann sieht man recht deutlich, dass Vermittler mit einem Gewinn von deutlich mehr als 50.000 € positiv vom letzten Jahr profitierten, also ihren Gewinn steigern konnten – trotz Corona, oder gerade wegen?

Diese Frage lässt sich so nicht beantworten, aber es zeichnet sich ein Trend zu Clustering und Größe ab. Nicht, dass diese Erkenntnis besonders neu wäre, aber die Diskussion nimmt in den letzten Jahren immer mehr Fahrt auf und wird gestützt durch Zusammenschlüsse, Aufkäufe und Geschäftsaufgaben.

Die Zahlen sprechen eine eindeutige Sprache: Ja, es lohnt sich, Finanzprodukte zu verkaufen – aber es muss sichergestellt werden, dass der Aufwand im Verhältnis zum Gewinn steht, klar! Das wiederum geht nur, wenn der/die Vermittler/innen kontinuierlich am Ball bleiben und auf eine gewisse Größe anwachsen. Da wir umgekehrt weiter schrumpfende Zahlen von Marktteilnehmern auf der Vermittlerseite erwarten, wird der mögliche Geschäftsanteil im Verhältnis für die verbleibenden Marktteilnehmer größer. Zumindest wird das suggeriert.

Wenn Sie sich diese zusammengestellten Fakten ansehen, dann stellt sich die Frage, ob diese Statistik tatsächlich auch Ihre Erfahrungswerte widerspiegelt. Wir befürchten, dass hier ein positiv verzerrtes Bild dargestellt wird, das in sehr vielen Fällen mit der Wirklichkeit wenig gemein hat. Wie sind Ihre Erfahrungen? Wir freuen uns, darüber mit Ihnen in Austausch zu kommen.

Ihr Peter Stowasser

**Dolphinvest Team**

E-Mail: [vertrieb@dolphinvest.eu](mailto:vertrieb@dolphinvest.eu)

Tel.: +49 69 33 99 78 10



**Disclaimer:** Dieses Dokument dient ausschließlich Informationszwecken und kann eine individuelle Anlageberatung nicht ersetzen. Dieses Dokument stellt keine Werbung von Wertpapierdienstleistungen oder Produkten, keine Wertpapieranalyse und keine Kaufs- und Verkaufsempfehlung dar. Die Daten, Kommentare und Analysen in diesem Dokument geben die Meinung von Dolphinvest Consulting GmbH zu Märkten und ihren Trends wieder. Dabei stützt sich Dolphinvest Consulting GmbH auf seine eigene Expertise, Wirtschaftsanalysen und Informationen, die zu diesem Zeitpunkt zur Verfügung standen. Die in diesem Dokument gemachten Angaben stellen in keiner Weise ein Versprechen oder eine Garantie von Dolphinvest Consulting GmbH dar. Jedes Investment beinhaltet spezifische Risiken. Alle potenziellen Anleger müssen vorbereitende Maßnahmen ergreifen und eine fachkundige Beratung einholen, um sich unabhängig von Dolphinvest Consulting GmbH eine eigene Meinung über die Eignung einer solchen Anlage hinsichtlich ihrer Vermögenslage zu bilden. Sofern Aussagen über Marktentwicklungen, Renditen oder Kursgewinne getätigt werden, stellen diese lediglich Prognosen dar, für deren Eintritt keine Haftung übernommen wird. Insbesondere sind frühere Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Dolphinvest Consulting GmbH, Schwindstraße 10, 60325 Frankfurt am Main. Stand: 04/2023.