

Kein Maklersterben in Großbritannien



News Zeitungsrolle

© stockpics / Fotolia.com

(Honorarmodelle in GB - 1 von 3) Aufgrund der zunehmend einseitigen, überwiegend verfälschten Berichterstattung über die Zustände und Entwicklungen des britischen Versicherungs- und Finanzdienstleistungsmarktes, gerade auch nach Durchsetzung des RDR und der Einführung des Provisionsverbotes und von Honorarmodellen, sieht sich die Deutsche Verrechnungsstelle zu einigen Klarstellungen gezwungen.

Es gab und gibt kein Maklersterben in Großbritannien!

Richtig ist vielmehr:

Tatsächlich ist in den Jahren 2011 - 2013 in Großbritannien die Zahl der zugelassenen Maklerunternehmen sowie deren gemeldete Vermittler/Berater sogar um +4,76 % angestiegen. Auch deren Umsätze sind gestiegen.

Der gesamte Beratermarkt ist in demselben Zeitraum aus 2 Gründen tatsächlich um knapp 10.000 Advisor (Berater) gesunken. Das liegt aber nicht am Provisionsverbot. Die Gründe sind:

1. Einige Banken (u. a. Barclay, HSBC) haben ihren personellen Vertrieb zurückgefahren oder ganz geschlossen, und fokussieren auf das Online-Geschäft. 58% der „gestorbenen“ Berater kommen aus diesem Segment. Diese Bereinigung hat nach einem Bericht der Aufsichtsbehörde „FCA“ also rein strategische Gründe.
2. Bereits seit 2001 war bekannt, dass ein Teil der Financial Advisor (Makler) beabsichtigten, den Ruhestand vorzuziehen, statt sich mit den kommenden Änderungen zu befassen. Ca. 40 % der Makler, die den Markt verlassen haben, zählen zu dieser Gruppe; ein Verhalten, das man auch 2008 nach Umsetzung der Vermittlerrichtlinie in Deutschland beobachten konnte.

Von 3.735 Maklern, die ihre Zulassung zurückgegeben haben, bleiben somit ca. 2.241 Makler als „echter Abrieb“ in 2 ½ Jahren übrig. Das sind ca. 373 Makler je Quartal. Wenn man sich nun vergegenwärtigt, dass im 4. Quartal 2014 in Deutschland – LVRG lässt grüßen – alleine 525 Makler ihre Zulassung zurückgegeben haben, erscheint es doch recht lächerlich von einem Maklersterben in GB zu sprechen und sich um die Veränderungen in Deutschland nicht zu scheren.

„Wir sind entrüstet, dass viele deutsche Marktteilnehmer den Maklern entweder aus Nicht-Wissen oder ganz bewusst Angst machen vor Honorarmodellen“, so Michael A. Hillenbrand, Vorstand der Deutschen Verrechnungsstelle. „Diese Panikmache ist eine Frechheit. Die Wahrheit und die Motive erschließen sich einem schnell, wenn man ein bisschen hinterfragt, wer was wann wo wie publiziert. In Deutschland sollen Veränderungen, die objektiv betrachtet den Maklern und Kunden Vorteile bringen, mit der Brechstange so lange als möglich aufgehalten werden, und dafür ist so ziemlich jedes Mittel recht und billig.“

Alle obigen Ausführungen sind in den englischsprachigen Berichten der Europe Economics, APFA (Administration of Professional Advisors) und der von der FCA beauftragten Studie von Towers Watson nachzulesen und nachzuvollziehen (sämtliche pdf finden Sie auf www.imd2.de).

(dvvf Deutsche Verrechnungsstelle für Versicherungs- & Finanzdienstleistungen AG; www.dvvh.de)