

Makler-Ausschließlichkeitsorga als neuer Vertriebsweg?

Der neue Porsche des Vermittlers mit 24 Prozent Rabatt zum Preis der Aufgabe seiner Unabhängigkeit. Das scheint das Ziel zu sein, das Fondsfinanz aktuell versucht.

**„Loyale Fonds Finanz-Vermittler erhalten jetzt bis zu 24 % Rabatt auf die Automarken Audi, Porsche, VW, Seat, Skoda und Lamborghini“ wirbt Fondsfinanz aktuell und reicht auch gleich die passende Vereinbarung dazu.
**

Der neue Porsche des Vermittlers mit 24 Prozent Rabatt zum Preis der Aufgabe seiner Unabhängigkeit. Das scheint das Ziel zu sein, das Fondsfinanz aktuell versucht.

„Loyale Fonds Finanz-Vermittler erhalten jetzt bis zu 24 % Rabatt auf die Automarken Audi, Porsche, VW, Seat, Skoda und Lamborghini“ [wirbt Fondsfinanz](#) aktuell und reicht auch gleich die passende [Vereinbarung](#) dazu. In der aber von dem Rabatt nichts mehr zu lesen ist. Dafür trägt sie die Überschrift „Vereinbarung zur Ausschließlichkeit im Innenverhältnis“ und erweckt den Eindruck, hier werden Makler zu Ausschließlichkeitsvertretern umfunktioniert.

Der Vermittler soll sich, wenn es nach dem Pool geht, verpflichten, „in mindestens einer Sparte (LV und/oder PKV und/oder Sach) das komplette Geschäft ausschließlich über die Fonds Finanz“ einzureichen. Er soll sich also verpflichten, seine Marktanalyse auf einen einzigen Pool zu beschränken. Wo bleibt da der treuhänderähnliche Sachwalter des Kunden? Die Loyalität des Maklers gehört dem Kunden, nicht einem Versicherer oder Pool. Das scheint hier übersehen worden zu sein.

Die Branche diskutiert über Fehlverhalten bei Incentives, über Compliance in allen Unternehmensbereichen und nach wie vor sprechen Marktteilnehmer niedere Instinkte an und bringen seriöse Vermittler in Verruf, locken Makler in Abhängigkeiten ohne Rücksicht auf haftungsrechtliche Folgen.

Aber 24 Prozent vom Preis eines Porsche sind natürlich auch ein Wort! Vom Preis eines Lamborghini noch viel mehr. Den Strick um den Hals für einen Abrufschein.

Max Schreiber