

15.4.2021 – VersicherungsJournal

Was Pools ihren Partnern im Investment-Vertrieb bieten

Trotz Krise steigt das Interesse der Sparer an Anlageprodukten. Die Maklerdienstleister reagieren darauf und bauen ihre Angebote für Vermittler, auch ohne Zulassung für die Finanzanlagen-Beratung, aus. Die Pools gehen hier allerdings verschiedene Wege.

Die großen Maklerpools registrieren eine steigende Nachfrage nach Anlageprodukten und bauen ihr Engagement, auch die digitale Infrastruktur, in diesem Geschäftsfeld aus. Je nach Art der Zulassung und Qualifikation stehen Vermittlern diverse Wege in die Vermögensberatung offen.

Den Umsatz in diesem Geschäftsfeld sollen künftig auch Versicherungsmakler ohne Zulassung nach § 34f GewO ankurbeln. Vermittler, die sich darauf einlassen, können hier als Tippgeber fungieren und sich so ein weiteres Standbein aufbauen.

Aktueller Trend in der Geldanlage: Nachhaltigkeit



Sebastian Grabmaier (Bild: JDC)

Neben dem gestiegenen Interesse beim Endkunden registrieren die Pools seit Monaten auch spezielle Vorlieben in der Geldanlage. Trotz oder vielleicht auch wegen der enormen Kursanstiege im bisherigen Jahresverlauf sei die Nachfrage nach Investmentfonds „erstaunlich hoch“, beobachtet Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender der Jung, DMS & Cie. AG (JDC).

„Fonds mit einem guten Investmentansatz und thematische Investments wie etwa Nachhaltigkeit und Megatrends liegen im Fokus der

Anleger“, so der Poolchef. Aber auch Robo-Sparpläne über das Angebot „EasyRobi“ und Vermögens-Verwaltungen sind laut Grabmaier „wegen der vereinfachten Dokumentation sehr gefragt“.

Die Flat-Vergütung für EasyRobi-Vermögensverwaltungs-Verträge für Vermittler beträgt 0,5 Prozent auf den Bestand plus Mehrwertsteuer. Das Managemententgelt für den Kunden betrage hier 1,2 Prozent im Jahr plus Mehrwert-Steuer. Dazu kommen die Kosten für Fonds und ETFs, die je nach Strategie zwischen 0,31 bis 1,31 Prozent im Jahr variieren.

„Über eine Anbindung an unser Haftungsdach können Makler auch Fonds vermitteln, wenn sie dafür die fachlichen Voraussetzungen, etwa eine Bankausbildung, mitbringen“, so der Manager. Für den Kunden mache das auf der Kostenseite keinen Unterschied.