

2.9.2022 – DAS INVESTMENT

Diese Erfahrung macht der Vertrieb mit der ESG-Abfragepflicht

Seit dem 2. August müssen Kunden auch nach möglichen Nachhaltigkeitsvorlieben gefragt werden, bevor sie in Finanz- oder Versicherungsanlageprodukte investieren. Wie hat die Branche die neuen Regeln nach Mifid II umgesetzt? DAS INVESTMENT hat sich umgehört.

Mittlerweile liegt der Beginn der ESG-Abfragepflicht (ESG = ökologisch, sozial, gute Unternehmensführung), genau einen Monat zurück. Wie wird das Thema in der Praxis umgesetzt? Sind Beratungsgespräche merkbar länger geworden – und halten sich auch die formal nicht erfassten 34fler prophylaktisch an die neuen Regeln? DAS INVESTMENT hat bei Maklerpools nachgefragt.

Demnach können angeschlossene Makler bei ihren Pools in der Regel auf Unterstützung zählen. Jung DMS & Cie. stellt seinen Partnern das Beratungstool AT Web premium zur Verfügung. In dieses habe man die Nachhaltigkeitsabfrage jetzt integriert, sagt JDC-Chef Sebastian Grabmaier. Zum JDC-Verbund gehört auch der Maklerpool Jung DMS & Cie. Seit März 2021 habe man Beratern zudem unterschiedliche Fortbildungen zu ESG-Themen angeboten, so Grabmaier.

Gibt es weiter Unklarheiten bei dem Thema, mit denen sich Makler auch nach dem 2. August noch an ihre Pools wenden? „Die Anfragen halten sich in Grenzen“, meint JDC-Chef Grabmaier. Ob der Vertrieb die Nachhaltigkeitsabfrage eher als belastend oder als bereichernd empfindet? Dem höheren Zeitaufwand steht gegenüber, dass sich so auch ein neuer Beratungsanlass ergeben kann. „Das Feedback, das wir von unseren Vermittlern erhalten, ist eher neutral bis positiv“, meint JDC-Chef Grabmaier.

Machen denn jetzt auch 34f-Vermittler bei der Nachhaltigkeitsabfrage mit – ohne Verpflichtung, sondern auf freiwilliger Basis? JDC-Chef Grabmaier gibt sich zuversichtlich: Bei Jung DMS und Cie. nehme man durchaus wahr, „dass sich auch die uns angeschlossenen 34f-Berater bereits seit Längerem mit dem Thema beschäftigen.“