

Strukturvertrieb



Was ist unter der Bezeichnung zu verstehen?

Strukturvertriebe werden normalerweise über Provisionen bezahlt, die in den Produktpreisen enthalten sind. Strukturvertriebe zeichnen sich durch eine ganz bestimmte Organisationsform aus. Die Finanzberater solcher Unternehmen sind in der Regel selbstständig tätige Versicherungsvermittler (Ausschließlichkeits- oder Mehrfachvertreter) bzw. Finanzanlagenvermittler. Das Besondere an Strukturvertrieben ist die vielschichtige Hierarchie im Unternehmen. Es werden grundsätzlich keine festen Gehälter gezahlt. Für jedes verkaufte Finanzprodukt bekommt der Strukturvertrieb eine Provision und je höher jemand in der Hierarchie steht, desto größer ist sein Anteil an den Provisionszahlungen. Strukturvertriebe übernehmen häufig den Vertrieb für die großen Finanzkonzerne. Eine Reihe großer Finanzunternehmen (Banken, Bausparkassen, Fondsgesellschaften und Versicherungen) verzichtet ganz oder teilweise auf einen eigenständigen Außendienst und bedient sich stattdessen dieser Art von Vertriebsorganisation. Insbesondere im Bereich der Lebens- und Rentenversicherungen, Bausparverträge und Investmentfonds sind Strukturvertriebe aktiv. Sie unterscheiden sich untereinander zum Teil deutlich in ihrer Größe (Anzahl von Finanzberatern), der Anzahl und der Breite der angebotenen Produkte sowie ihrer Unabhängigkeit. So besitzen große Banken und Versicherungen an einigen Strukturvertrieben Anteile.

Gefördert durch:



Bundesministerium
der Justiz und
für Verbraucherschutz

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Wie läuft die Beratung oder Vermittlung ab?

Die Produktpalette von vielen Strukturvertrieben deckt so gut wie die gesamte Breite des Finanzdienstleistungsmarktes ab, aber nicht alle Vertriebe können immer für alle Produktarten auch alternative Angebote machen. Hinter einigen Vertrieben stehen Finanzkonzerne, die diese Vertriebsform nutzen, um ihre hauseigenen Produkte zu vermarkten. Andere Strukturvertriebe haben Exklusiv-Verträge mit Finanzunternehmen und bieten somit auch nur eine begrenzte Produktpalette an.

Grundsätzlich können die Finanzberater der Strukturvertriebe Sie also beispielsweise zu Versicherungen, Finanzanlagen oder auch Krediten beraten. In der Praxis kommt es vor, dass die Strukturvertriebe spezielle Berater für Versicherungen und wiederum spezielle Berater für Finanzanlagen oder Kredite haben. Die Beratung im Versicherungsbereich erfolgt dabei im Wesentlichen wie beim Ausschließlichkeitsvertreter oder dem Mehrfachvertreter, je nachdem, ob der Finanzberater nur Produkte einer oder mehrerer Versicherungsgesellschaften vermittelt. Auch wenn die Berater Ihnen dies normalerweise mitteilen müssen, sollten Sie danach fragen, von welchen Versicherungsgesellschaften er / sie Produkte anbieten kann und darf.

Auch die Vermittlung von Finanzanlagen funktioniert im Allgemeinen wie bei den übrigen Finanzanlagenvermittlern. Häufig werden die Beratungsgespräche in Ihrer Wohnung durchgeführt.

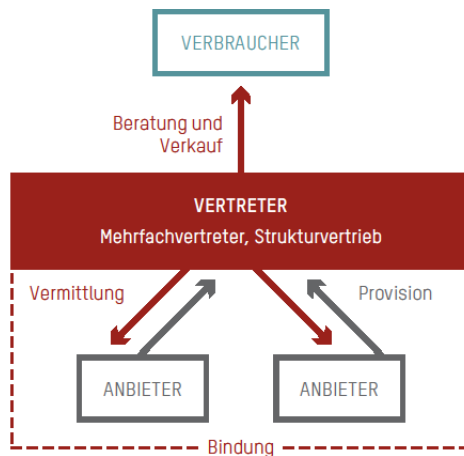
Im Mittelpunkt der Tätigkeit aller im Strukturvertrieb Beschäftigten steht die Vermittlung von Finanzprodukten, weil nur so Einnahmen erzielt werden können. Aus diesem Grund liegt der Schwerpunkt der Ausbildung ganz gezielt auf der Vermittlung von Techniken, um möglichst viele Produkte absetzen zu können.

Das starke Interesse, möglichst viele mit möglichst hohen Provisionen versehene Produkte zu vermitteln, kann zu Konflikten mit Ihren Bedürfnissen und finanziellen Erfordernissen führen.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Systematik - Strukturvertrieb

Welche Qualifikation besitzen sie?

Die Finanzberater der Strukturvertriebe unterliegen den gleichen gesetzlichen Mindestanforderungen wie ihre Berufskollegen (siehe auch Ausschließlichkeitsvertreter und Mehrfachvertreter). Ein recht hoher Anteil von Finanzberatern in Strukturvertrieben kommt ursprünglich aus Berufsfeldern, die eher wenig mit Finanzdienstleistungen zu tun haben. Die Ausbildung innerhalb der Organisation erfolgt zumeist auf zwei unterschiedlichen Wegen. Zu Beginn ihrer Mitarbeit begleiten die „Neulinge“ einen erfahrenen Finanzberater bei seiner Arbeit, lernen so die Abläufe kennen und bekommen einen Einblick, wie Beratungsgespräche durchgeführt werden. Außerdem werden den Finanzberatern regelmäßig hausinterne Schulungen angeboten.

Wodurch zeichnen sie sich besonders aus?

Strukturvertriebe verfügen in aller Regel über eine Größe die es ihnen erlaubt, ihren Finanzberatern eine umfangreiche Infrastruktur bereitzustellen: EDV-Ausstattung, Produktschulungen, Fortbildungen und Unterstützung bei allen Fragen rund um die Abrechnung. Insbesondere die technische Ausstattung für die Tätigkeit vor Ort beim Kunden, Beratungssoftware und Kundenmaterialien, sind vielfach von ganz ausgezeichneter Qualität. Die jeweiligen Verwaltungseinheiten sind im Allgemeinen deutlich kleiner, vergleicht man sie mit Banken oder Versicherungen.

Insgesamt bieten Strukturvertriebe von ihrer innerbetrieblichen Organisationsstruktur und von ihrer Ausstattung her – beispielsweise mit EDV und Kundenmaterialien – eigentlich gute Voraussetzungen für eine durchaus ansprechende Beratungsqualität. Der enorme Druck, Produkte er-

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

www.wegweiser-finanzenberatung.de

folgreich vermitteln zu müssen, um überhaupt Einnahmen zu erzielen, und um im Strukturvertrieb aufzusteigen zu können wirken sich in der Summe jedoch nicht unbedingt qualitätsfördernd aus.

In einem Strukturvertrieb arbeitet die überwiegende Mehrheit der selbstständigen Finanzberater auf den zwei untersten Ebenen, viele beginnen ihre Tätigkeit als Finanzberater im Nebenberuf. Die Hauptaufgaben dieser Berater sind die Vermittlung von Finanzprodukten und die Gewinnung neuer Finanzberater für den Strukturvertrieb. Aus Sicht der Leitungsebene ist es daher besonders wichtig, möglichst viele Finanzberater im Einsatz zu haben. Häufig werden die Berater versuchen, Kunden aus dem engeren und weiteren Familien- oder Freundeskreis zu gewinnen.

Strukturvertriebe sind stark hierarchisch geordnet. Das Besondere an Strukturvertrieben ist, dass normalerweise alle Ebenen beim Produktverkauf mitverdienen. Eine höhere Hierarchieebene ist im Normalfall gleichbedeutend mit einem größeren Provisionsanteil. Es besteht also – gerade für die Finanzberater der unteren Ebenen – ein sehr großer Anreiz, möglichst viele und möglichst solche Produkte zu verkaufen, für die sie hohe Provisionszahlungen erhalten. Zudem besteht ein starkes Interesse, möglichst viele neue Finanzberater anzuwerben, da sie an deren Provisionserlösen partizipieren. Allerdings wird seitens der Leitung einiger Strukturvertriebe dem von Kundeninteressen losgelösten Verkauf von Finanzprodukten eine Grenze gesetzt. Eine zu hohe Stornoquote (Anzahl der Kunden, die ihre Verträge storniert haben) kann zu einem Karriere-Aus führen.

Gerade zu Beginn verdienen die Finanzberater nicht besonders viel. Eine Reihe von Strukturvertrieben unterstützt ihre Finanzberater durch Provisionsvorauszahlungen. Ein gut gemeinter Ansatz, der sich aber für den einzelnen Berater schnell ins Gegenteil umkehren kann. Ist die Vermittlungstätigkeit nicht von Erfolg gekrönt und entscheidet sich ein Finanzberater daher zum Ausstieg, müssen die erhaltenen Vorschüsse an den Strukturvertrieb zurückgezahlt werden.

Wie können sie mir helfen?

Strukturvertriebe bieten Ihnen auf den ersten Blick ein „Rundum-Sorglos-Paket“, was Ihnen entgegenkommt, wenn Sie sich nicht besonders für das Thema Finanzdienstleistungen interessieren. Strukturvertriebe haben zu fast allen Finanzthemen, die für „Otto Normalverbraucher“ eine Rolle spielen, ein Produktangebot. Theoretisch könnten die Finanzberater Sie eigentlich zu fast allen Fragen rund um das Thema Finanzdienstleistungen beraten. Allerdings können eine eingeschränkte Produktpalette und Verkaufsdruck sich negativ auf die Beratungsqualität auswirken. Andererseits können Sie Ihren Finanzberater im Schadensfall bzw. bei Fragen rund um das Thema Finanzen jederzeit kontaktieren.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Wie erfolgt die Bezahlung?

In der Regel bezahlen Sie die Finanzberater der Strukturvertriebe über Provisionen, die in den Produktpreisen enthalten sind. Für Sie als Kunde kann dadurch leicht der Eindruck entstehen, dass die Beratung durch Finanzberater von Strukturvertrieben kostenlos ist, weil Sie kein direktes Beratungsentgelt zahlen müssen. Auch für mögliche Hilfestellungen im Schadensfall oder für die Beantwortung von Fragen zum Vertrag nimmt der Finanzberater kein Geld. Die Produkte enthalten aber alle Provisionen, auch wenn diese für Sie gar nicht bzw. nur schwer erkennbar sind.

Bei der Vermittlung von klassischen Versicherungsprodukten bzw. versicherungsbasierten Produkten zur Altersvorsorge sind die Kosten der Beratung für die Kunden häufig nicht durchschaubar. Im Bereich der Geldanlage sind die Finanzberater gesetzlich verpflichtet, die anfallenden Provisionszahlungen zu benennen.

Wo und wie finde ich sie?

Sie können einen Berater vor Ort im Allgemeinen auf der Webseite der jeweiligen Strukturvertriebe unter Angabe Ihrer eigenen Adresse (Umkreissuche) finden. Zumeist nutzen Berater von Strukturvertrieben persönliche Verbindungen zu Ihnen für eine erste Kontaktaufnahme. Die starke Ausrichtung auf die (Aus-)Nutzung von privaten Kontakten aus Freundes- und Bekanntenkreisen, zu Vereinsmitgliedern und Mitgliedern ähnlicher Organisationen ist ein besonderes Merkmal von Strukturvertrieben. Sie besitzen in aller Regel nur wenige eigene Räumlichkeiten, in denen sie Beratungsgespräche führen könnten. Telefonisch erreichen Sie in der Regel nur den direkten Ansprechpartner – den „eigenen“ Finanzberater.

Wie werden sie kontrolliert?

Grundsätzlich ist die Tätigkeit der Finanzberater der Strukturvertriebe als Finanzanlagen- oder Versicherungsvermittler erlaubnispflichtig. Strukturvertriebe und deren Finanzberater besitzen in der Regel eine Zulassung als Versicherungsvermittler und / oder Finanzanlagenvermittler. Die Kontrolle der Berater übernehmen die zuständigen Behörden (z. B. Gewerbeämter). Bei Verstößen kann den Beratern ihre Zulassung entzogen werden. Sie können im Vermittlerregister bzw. im Register der BaFin (gebundene Finanzanlagenvermittler – <https://portal.mvp.bafin.de/database/VGVInfo/start.do>) prüfen, welche Zulassung die Berater haben.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages