

# 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 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.

## Wie läuft die Beratung oder Vermittlung ab?

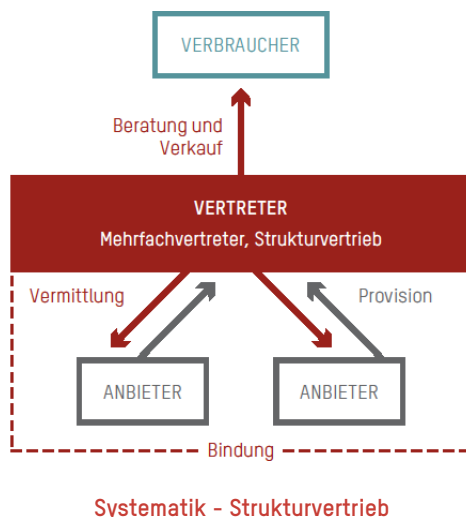
Die Produktpalette von vielen Strukturvertrieben deckt so gut wie die gesamte Breite des Finanzdienstleistungsmarktes ab, aber nicht alle Vertriebe können immer für alle Produktarten auch alternative Angebote machen. Grundsätzlich können die Finanzberater der Strukturvertriebe Sie also beispielsweise zu Versicherungen, Finanzanlagen oder Krediten beraten. In der Praxis kommt es vor, dass die Strukturvertriebe spezielle Berater für Versicherungen und wiederum spezielle Berater für Finanzanlagen oder Kredite haben. Das starke Interesse, möglichst

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

viele, wenn möglich mit hohen Provisionen versehene Produkte zu vermitteln, kann zu Konflikten mit Ihren Bedürfnissen und finanziellen Erfordernissen führen.



## 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. 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. Insgesamt bieten Strukturvertriebe somit eigentlich gute Voraussetzungen für eine durchaus ansprechende Beratungsqualität. Der enorme Druck, Produkte vermitteln zu müssen, um überhaupt Einnahmen zu erzielen, und das

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

[www.wegweiser-finanzenberatung.de](http://www.wegweiser-finanzenberatung.de)

möglichst sehr erfolgreich, um im Strukturvertrieb aufzusteigen zu können, wirken sich in der Summe jedoch nicht so qualitätsfördernd aus.

### 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.

### 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. Die Versicherungsprodukte enthalten aber alle Provisionen, auch wenn diese für Sie gar nicht bzw. nur schwer erkennbar sind. 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 Markenzeichen 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.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

### 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 Finanzanlagenvermittler- bzw. Versicherungsvermittler-Register prüfen, welche Zulassung die Berater haben.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages