

Seite: 086 bis 086
Ressort: Erfolg |

Nummer: 049
Auflage: 68.973 (gedruckt) ¹ 99.564 (verkauft) ¹
130.739 (verbreitet) ¹
Reichweite: 0,827 (in Mio.) ²

Mediengattung: Zeitschrift/Magazin

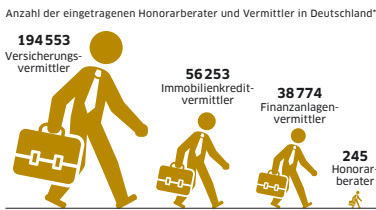
¹ IVW 2/2021

² AGMA ma 2021 Pressemedien II

86

GELD ERFOLG

88 Der fatale Erfolg der Bankenlobby Provisionsberatung bleibt die Regel – in Deutschland



* Stand Oktober 2021; Quelle: DIHK

Die Finanz- und Versicherungsberatung in Deutschland wird überwiegend indirekt bezahlt, mit Rückvergütungen der Produkthanbieter. Dieses Modell führt zu Interessenkonflikten, weil Berater einen Anreiz haben, möglichst provisionsträchtige Produkte zu vermitteln. Bei Honorarberatung ist das anders. Doch sie bildet bislang nur eine kleine Nische (siehe Grafik). Ein Provisionsverbot würde das ändern, wird aber vorerst nicht kommen – obwohl die Erfahrungen im Ausland teils gut sind.

3.12.2021 / WirtschaftsWoche 49

© Handelsblatt Media Group GmbH & Co. KG. Alle Rechte vorbehalten.
Zum Erwerb weitergehender Rechte wenden Sie sich bitte an nutzungsrechte@vhb.de.

Wörter: 52

Urheberinformation: Handelsblatt Media Group GmbH & Co. KG 2021: Alle Rechte vorbehalten. Die Repro- ganz oder teilweise ohne schriftliche Genehmigung der Handelsblatt Media Group C All rights reserved. Reproduction or modification in whole or in part without express prohibited.

100 Das Stehaufmännchen-Prinzip Wann ein Ziel einen neuen Anlauf wert ist

„Wer nach einer Niederlage wieder aufstehen will, sollte zunächst reflektieren, woran er oder sie gescheitert ist. Dabei kann man sich in einem ersten Schritt neue Strategien für das alte Ziel überlegen. Scheitert man erneut und mehrfach, ist es an der Zeit, über neue Ziele nachzudenken“

ASTRID SCHÜTZ
Psychologin an der Universität Bamberg

