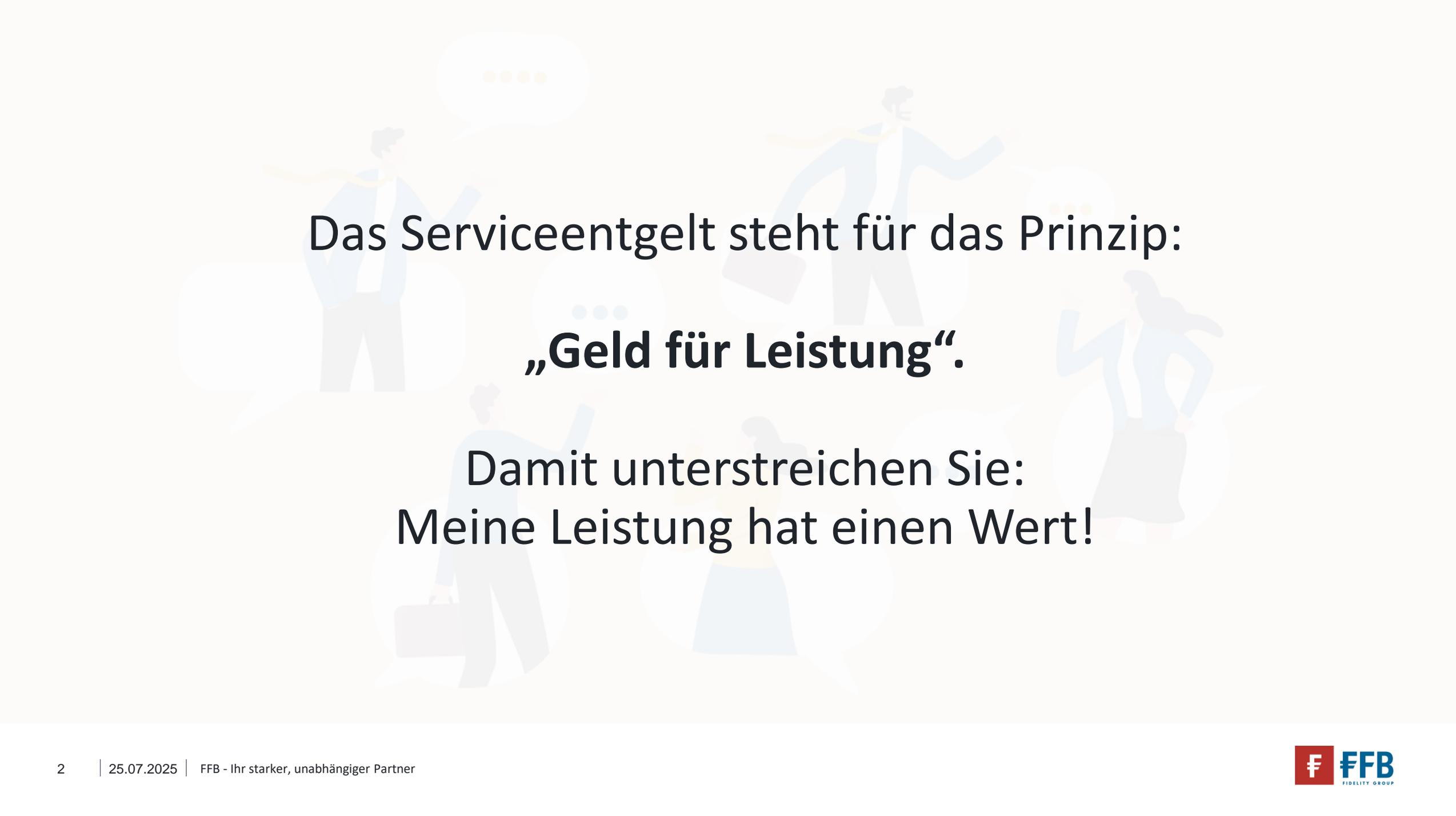


# „Geld für Leistung“: Warum Serviceentgelte das Vergütungsmodell der Zukunft sind

**Ufuk Akan**

Manager Sales

25. Juli 2025

The background features a light blue and white illustration of several business professionals in a meeting. A man in a suit stands on the left with a yellow ribbon around his neck. In the center, a man in a suit walks with a briefcase. On the right, a woman in a blue dress stands with her hands on her hips. The scene is set against a backdrop of faint speech bubbles and circular patterns.

Das Serviceentgelt steht für das Prinzip:

**„Geld für Leistung“.**

Damit unterstreichen Sie:  
Meine Leistung hat einen Wert!

1

# Das macht Serviceentgelte zum unumkehrbaren Vergütungstrend



# Die drei Treiber der Veränderung in der Beratungsvergütung

Gut aufgestellt mit dem Prinzip „Geld gegen Leistung“ = Serviceentgelt



2

**Darum lohnt es sich,  
jetzt über Serviceentgelte  
nachzudenken**



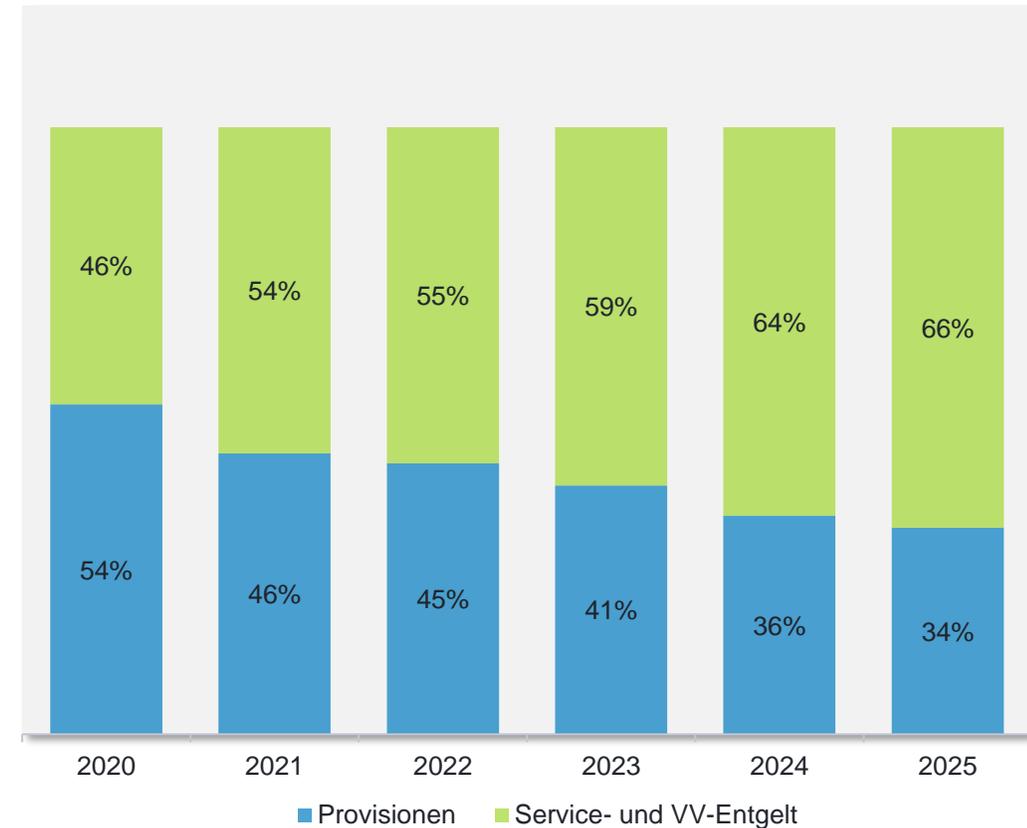
# Entgeltbasierte Vergütungsmodelle sind auf dem Vormarsch



**66%**

Neueröffnungen mit  
Service- oder VV-Entgelt

Anteil Vergütungsmodell bei Neueröffnungen nach Jahren

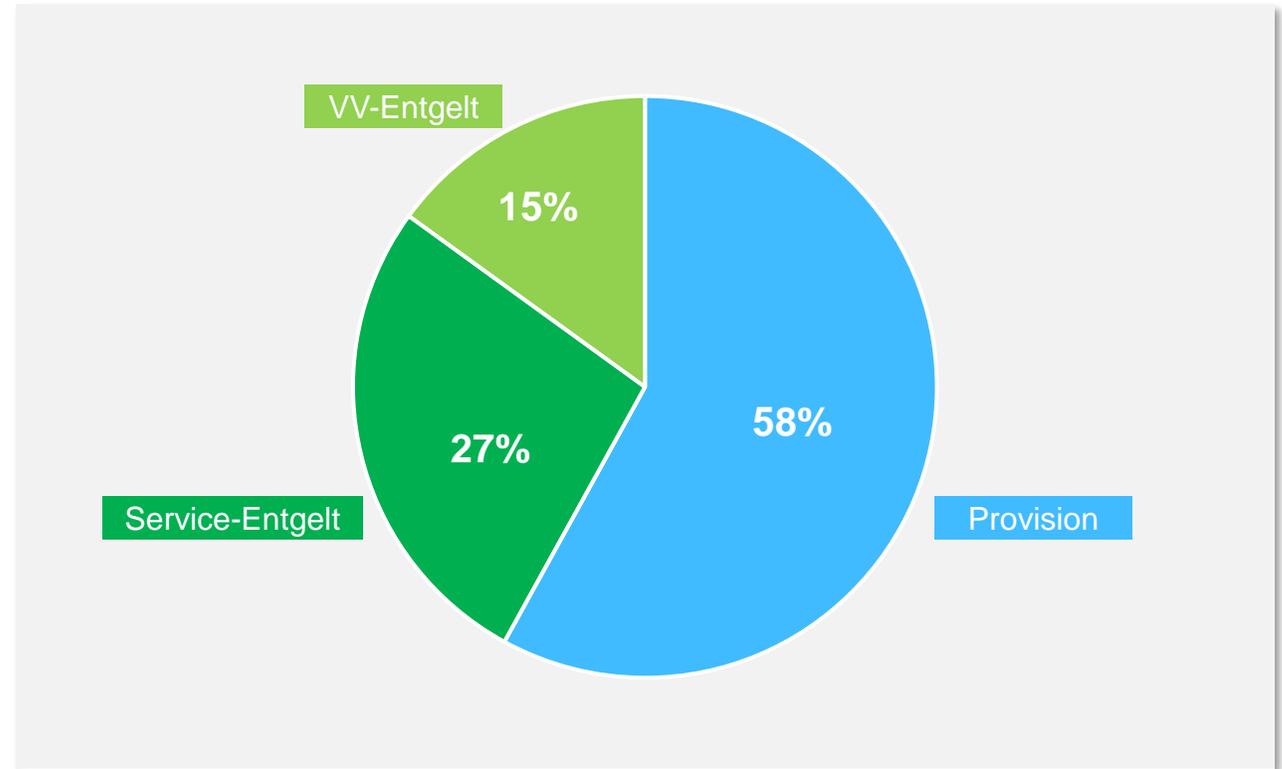


Stand 23. Juli 2025

# Der verwaltete Bestand mit Service- oder VV-Entgelt steigt

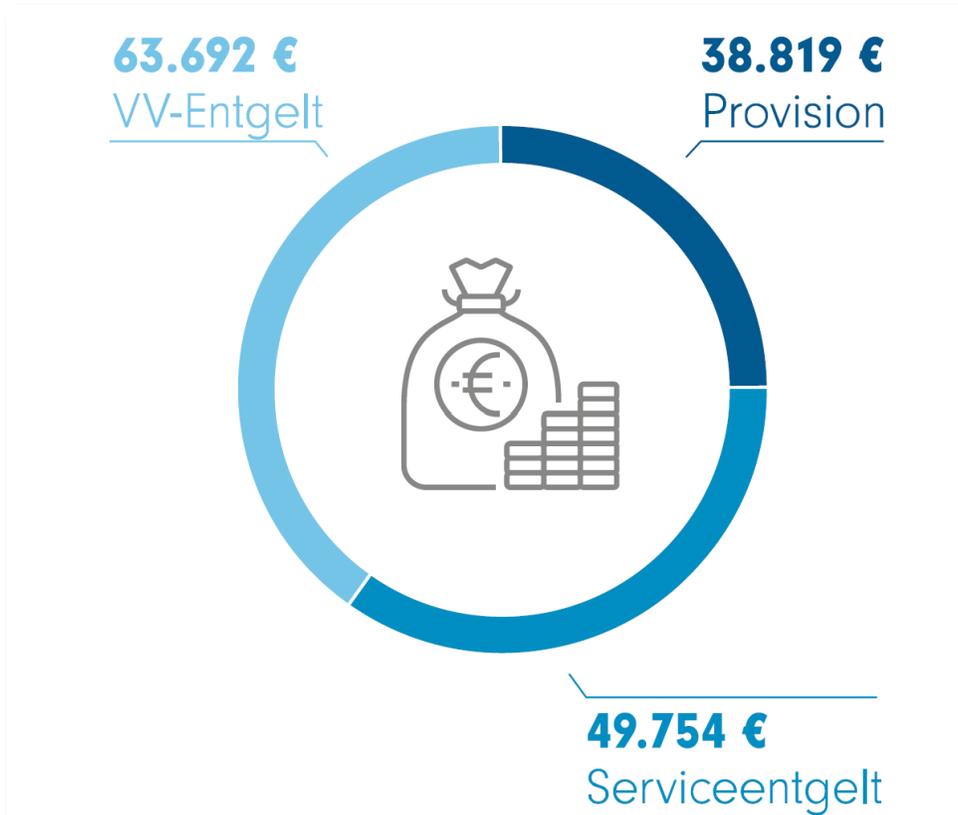


Verteilung des FFB Bestands nach Vergütungsmodell



Stand 23. Juli 2025

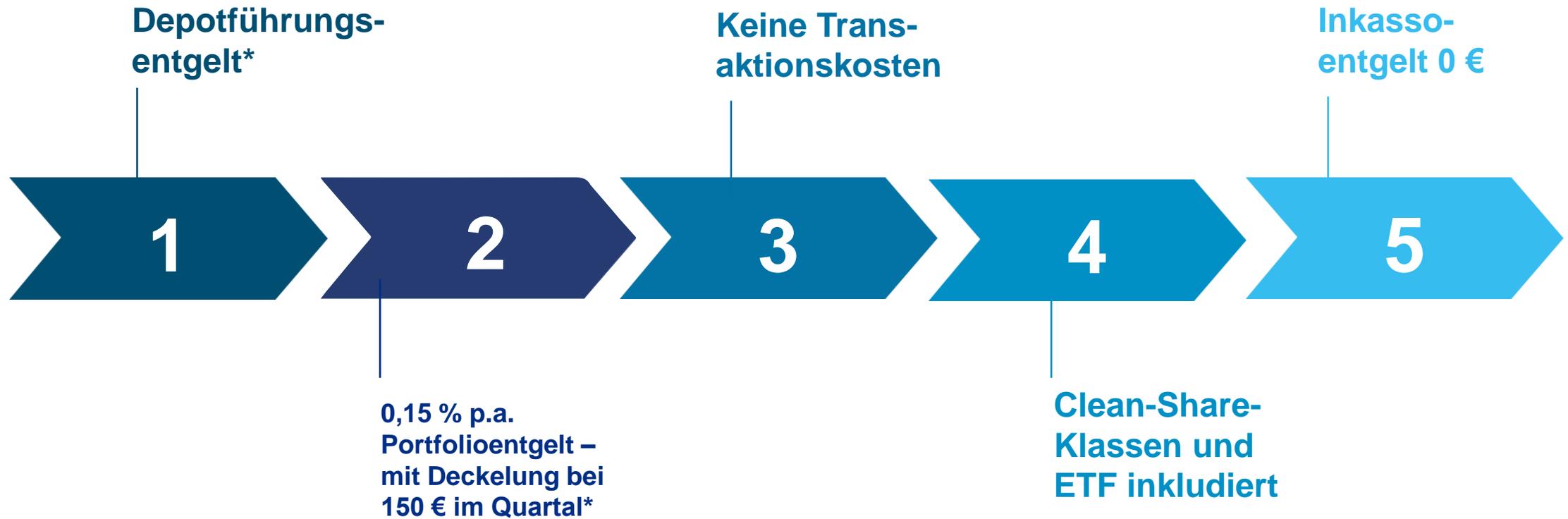
# Höhere Depotbestände und beliebtes Modellportfolio



**>120k**  
Depots, die mit Hilfe von  
Modellportfolios administriert  
werden

# Preismodell im Modellportfolio (auch für 34f)

Besser beraten



\* Bankentgelte können übernommen werden und verstehen sich inklusive Mehrwertsteuer

3

Das sind Ihre  
**drei Top-Vorteile**  
bei der Vergütung mit  
Serviceentgelten



# Das sind Ihre drei Top-Vorteile bei der Vergütung mit Serviceentgelten



**Emanzipation  
von Provisionen**

---



**Wertsteigerung  
Ihres Geschäfts**

---



**Rechts- und  
Zukunftssicherheit**

---

4

Das sind die  
**drei Top-Vorteile**  
aus Sicht Ihrer Kunden



# Kernelemente für Kundenzufriedenheit und -bindung



**Performance-  
Chancen**



**Transparenz**



**Fairness**

5

# Ihr Weg zum Serviceentgelt-Modell: die fünf wesentlichen Schritte



# 1. Qualifizierte Beratung hat ihren Wert

Die eigene Leistung Schritt für Schritt erfassen und definieren (Beispiele)

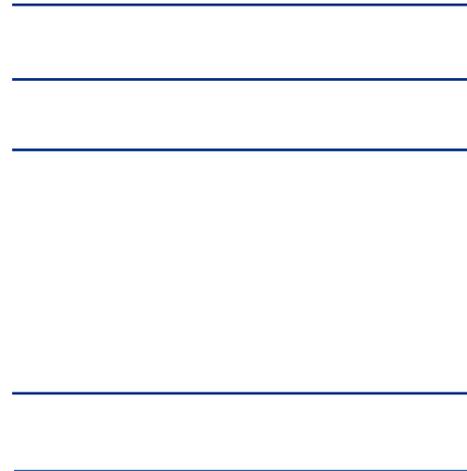


**Wert Ihrer Beratungsleistung = Serviceentgelt**

## 2. Kundennutzen ins Zentrum stellen, Kundensegmente bilden

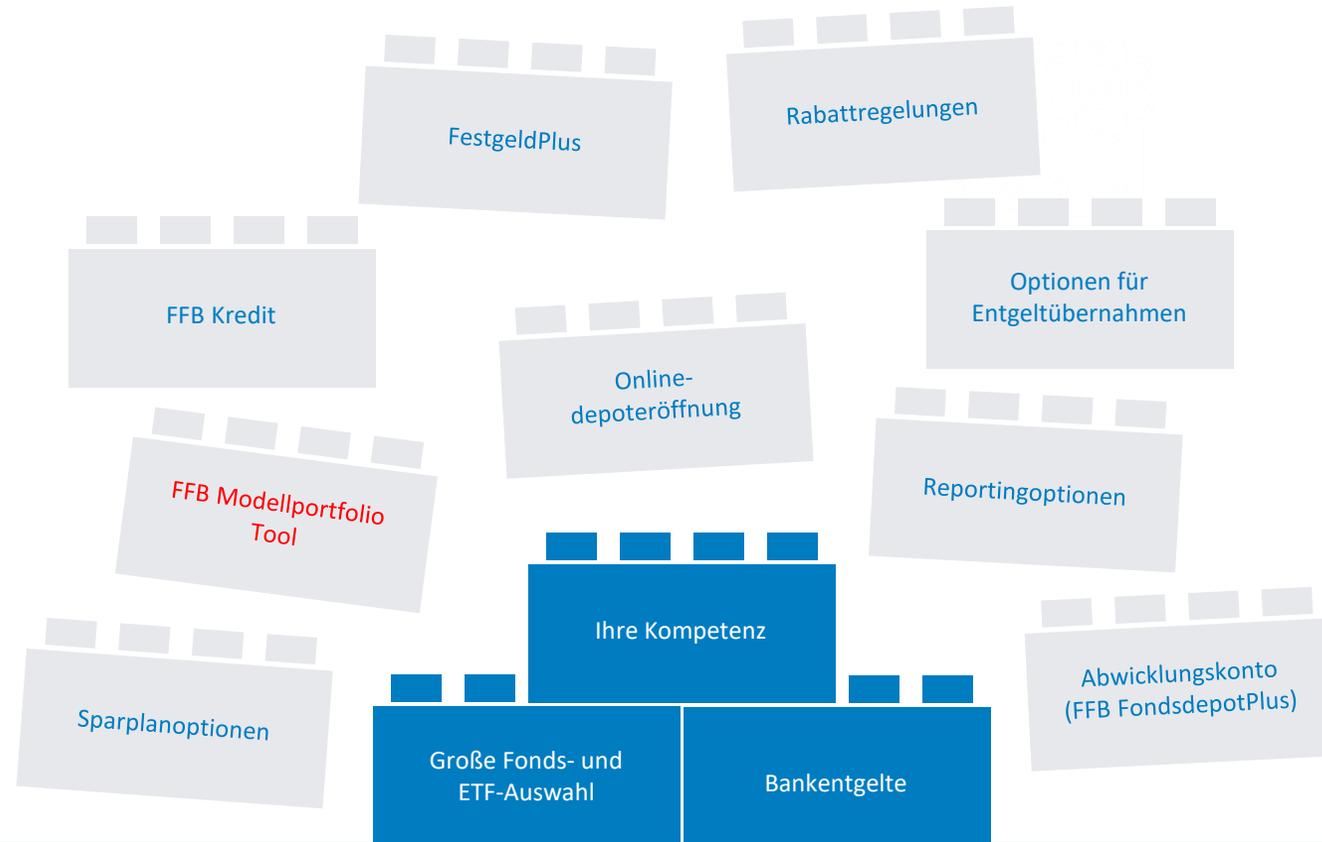
Kundengruppe = Gruppe mit gleichartigen Nutzenerwartungen an Ihre Beratung (Beispiel)

- + Depot- und Portfoliomonitoring
- + ggf. Anpassungen
- + Reportings
- + Informationen zu Märkten
- + Regelmäßige Review-Meetings
- + Erreichbarkeit für Rückfragen
- ...



# 3. Leistungspakete/Produkte für Kundengruppen definieren

Bausteine der FFB zur Integration in Ihre Leistungspakete



# 4. Preismodell festlegen

Modular oder pauschal – je nach Produkt und Kundengruppe

Variierbare Grundtypen

## Modular

Honorar/  
Ausgabe-  
aufschlag

+

Service-  
entgelte

+

Bank-  
entgelte

- z. B. Erstberatung, Analyse
- laufende Betreuung

## Pauschal

All-In-Fee

- Ihre Leistung
- Depot- und Transaktionskosten (Entgeltübernahme der Bankentgelte der FFB)

# Sie haben die Hebel in der Hand

Variante 1

Ihr Preismodell

Ausgabe-  
aufschlag  
(ggf. rabattiert)

Bestands-  
provision  
(ggf. rück-  
vergütet)

Bank- und  
Depotentgelte  
(ggf. Entgelt-  
übernahme)

Servicentgelt  
(frei verhandel-  
bar)



Variante 2

Ihr Preismodell

Ausgabe-  
aufschlag  
(kompl.  
rabattiert)

Bestands-  
provision  
(rückvergütet,  
sofern vorh.)

Bank- und  
Depotentgelte  
(ggf. Entgelt-  
übernahme)

Servicentgelt/  
Honorar  
(frei verhandel-  
bar)



# 5. Beratungsvertrag schließen

- Beratungsvertrag (enthält Leistungen und Vergütungen)
- Rechnungen an Kundinnen und Kunden



6

# Die FFB: Ihr Partner für das Serviceentgelt



# Auf Wunsch übernehmen wir das Inkasso für Sie!

- ✓ Automatisches quartalsweises Inkasso durch die FFB
  - Einrichtung Serviceentgelt
  - Portfolioantrag mit Serviceentgelt
  - Portfolioantrag mit Serviceentgelt und Einstiegsentgelt
  
- ✓ Voreinstellung: Fondsverkauf
  - Belastung Abwicklungskonto ebenfalls möglich
  
- ✓ Bei Nutzung von Modellportfolio Inkassoentgelt inklusive

# Online-Training: Geschäftsmodell mit Serviceentgelten

1

**Lebensplan entwickeln** – wie wollen Sie arbeiten, wie bringen Sie Familie, Beruf und Erfolg zusammen?

2

Nur wer von seinem **Konzept** überzeugt ist, überzeugt auch andere.

3

Definition der **Service-Angebote** und Preise.

4

Erstellen der **Investmentstrategie** und Umsetzung im FFB Frontend.  
(Stichwort „Modell-portfolio-Tool“)

5

**Akquiseprozess** mit Standardisierung und Digitalisierung optimieren.

6

**Empfehlungen** kommen von selbst Dank begeisterter Kund:innen.

Zu den Aufzeichnungen



---

## Ihr Ansprechpartner im Vertrieb



**Ufuk Akan**  
Manager Sales  
[ufuk.akan@ffb.de](mailto:ufuk.akan@ffb.de)



---

# Disclaimer

Die FIL Fondsbank GmbH (FFB) veröffentlicht ausschließlich produktbezogene Informationen und erteilt keine Anlageempfehlung / Anlageberatung. Alle geäußerten Meinungen sind, falls keine anderen Quellen genannt werden, die der FFB. Diese Informationen dürfen ohne vorherige Erlaubnis weder reproduziert noch veröffentlicht werden.

Fidelity, Fidelity International steht für FIL Limited (FIL) und ihre jeweiligen Tochtergesellschaften. Fidelity, Fidelity International, das FFB Logo und das F Symbol sind Marken von FIL Limited und werden mit deren Zustimmung verwendet.

Herausgeber: FIL Fondsbank GmbH, Postfach 11 06 63, 60041 Frankfurt am Main, Juli 2025 | PIA451