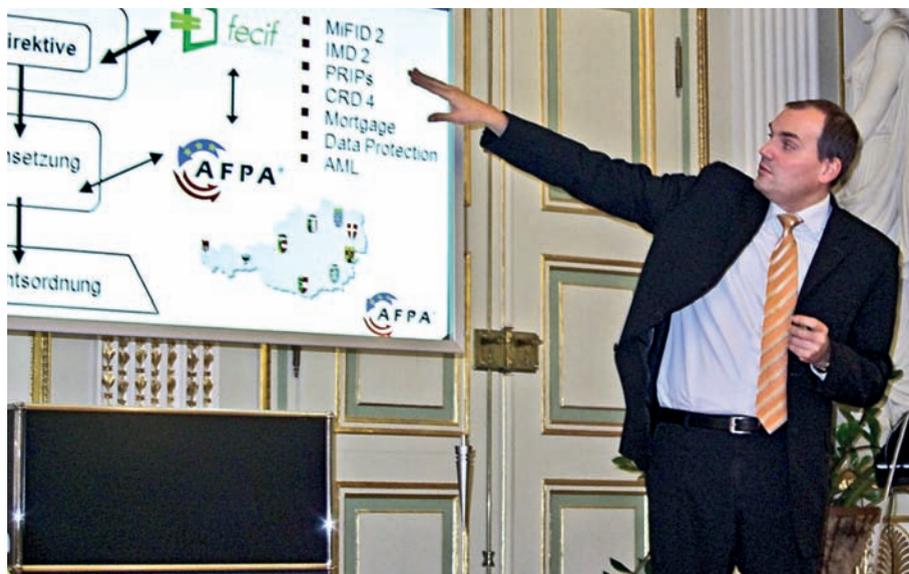


Die unterschätzte Branche

Die unabhängige Interessenvertretung AFPA hat den heimischen Finanzvertrieb erstmals in einer Studie exakt erfasst. Ein Überblick über die Ergebnisse.



AFPA-Vorstand Johannes Muschik kann mit der AFPA-Marktanalyse erstmals einen repräsentativen Überblick über den heimischen Markt im Bereich der unabhängigen Finanzberatung liefern.

Die Finanzbranche hat im Moment international ein Imageproblem. In den Augen der Öffentlichkeit ist sie hauptverantwortlich für die realwirtschaftliche Krise sowie die Schuldenprobleme, unter denen viele Industriestaaten leiden. Dass die tatsächlichen Ursachen der Schiefelage äußerst komplex und keineswegs nur der Finanzindustrie zuzuschreiben sind, geht in der oberflächlichen Diskussion schlichtweg unter. Zu den Opfern dieser Situation zählt auch die heimische Finanzberatung. Im Zuge der praktisch weltweit angestrebten Regulierungsbestrebungen, die zukünftige Finanzkrisen verhindern sollen, geraten auch Versicherungs- und Investmentberater unter Druck. Zum Teil völlig unsinnige Regeln erschweren ihre Arbeit beziehungsweise machen sie

teilweise sogar unmöglich. Dass das passieren kann, liegt auch daran, dass es bisher keine zuverlässigen Daten darüber gab, wie viele Arbeitsplätze mit dieser Branche unmittelbar verbunden sind. Die unabhängige Interessenvertretung AFPA hat das schon im vergangenen Jahr richtig erkannt und eine Initiative ins Leben gerufen, in der der heimischen Finanzvertrieb erstmals exakt erfasst werden sollte. Die ersten Ergebnisse dieser vom unabhängigen Marktforschungsinstitut SDI-Research erstellten Analyse liegen inzwischen vor, und sie zeigen, dass die Bedeutung dieser Branche vermutlich von vielen Beobachtern und vor allem von den Kritikern unterschätzt wurde. In Summe waren am Stichtag im Bereich der unabhängigen Finanzdienstleister nämlich 30.328 Personen in 12.106

Firmen beziehungsweise Gewerbebetrieben in Österreich beschäftigt. Diese Zahlen sind beachtlich, denn sie belegen, dass die Sparte Finanzberatung etwa gleich groß ist wie die Fahrzeug- oder die Bauindustrie. Als dezentrale strukturierte Branche leisten diese Unternehmen somit einen wesentlichen Beitrag zur regionalen Arbeitsplatzsicherung und Wertschöpfung und sind ein wichtiger Faktor unseres Steuer- und Sozialsystems. Die Wertschöpfung der Branche liegt bei 565 Millionen Euro pro Jahr, und die Steuern und Abgaben betragen rund 156 Millionen Euro. Mit der Vermittlung des Kapitals der Kunden an die Realwirtschaft tragen Finanzberater einen wesentlichen Teil zur wirtschaftlichen Stabilität bei. Die Marktanalyse zeigt zudem, dass die Anzahl der Mitarbeiter auch in den schwierigen vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegen ist. Die Branche ist somit auch ein wichtiger Lieferant von neuen Arbeitsplätzen. Dank der AFPA-Zahlen kann dies nun auch gegenüber Behörden und Politik klar dokumentiert werden, was angesichts der jüngsten beziehungsweise zu erwartenden Regulierungsmaßnahmen dringend notwendig sein wird, will man verhindern, dass diese wichtige Branche in ihrer Existenz bedroht wird. „Unsere AFPA-Mitglieder beschäftigen zahlreiche Menschen, die einen wesentlichen Beitrag für unser Steuer- und Sozialsystem leisten und selbst weitere Arbeitsplätze schaffen. Mit den aktuellen Zahlen können wir dies nun auch endlich nach außen nachweisen“, freut sich AFPA-Vorstand Johannes Muschik.

Neben dieser „Brancheninventur“ wurden im Rahmen der Marktanalyse noch weitere Punkte abgefragt und ausgewertet. „Es war

Die AFPA-Marktanalyse von SDI-Research



Dr. Oskar Villani, SDI-Research

Die AFPA-Marktanalyse 2012 wurde vom unabhängigen Marktforschungsinstitut SDI-Research rund um Dr. Oskar Villani erstellt. Die Studie besteht aus einer qualitativen Analyse repräsentativ ausgewählter Unternehmen sowie einer quantitativen Analyse der Gewerbestrukturen. Für die qualitative Analyse wurden 125 Unternehmen befragt und 97.648 Geschäftsfälle untersucht. Für

die quantitative Analyse der Gewerbestrukturen wurde unter 500 nach dem Zufallsprinzip gewählten Unternehmen eine Strukturanalyse durchgeführt. Zusätzlich wurden in die Analyse Datenmaterial der Datenbanken der FMA, der WKO, des Wirtschaftsministeriums, Firmendatenbanken sowie Studien Dritter eingearbeitet. www.sdi-research.at

Volkswirtschaftliche Bedeutung

- 13.668 Makler, Agenten, Vermögensberater
- 168 WPDLU und Wertpapierfirmen
- 25.477 Arbeitnehmer (+ 20 % seit 2008)
- 1.075 Lehrlinge (153 bei Knotenfirmen, 922 bei Makler)
- 565 Mio. Euro Wertschöpfung pro Jahr
- 103 Mio. Euro Sachinvestitionen pro Jahr
- 101 Mio. Euro SV-Abgaben pro Jahr
- 156 Mio. Euro Steuern und Abgaben pro Jahr

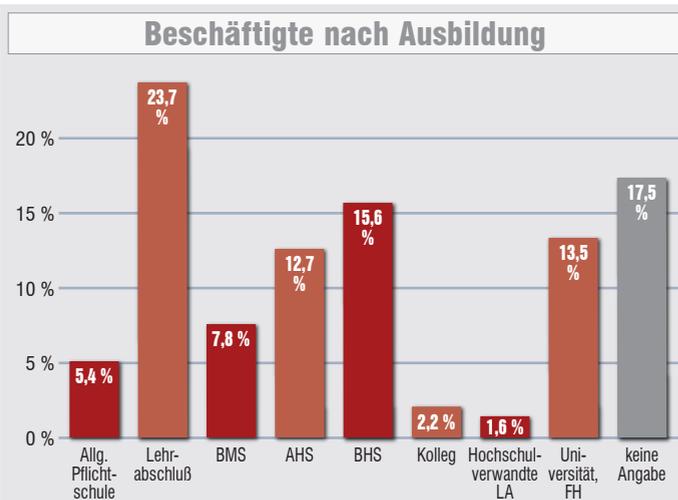
Quelle: SDI-Research

uns auch ein Anliegen, untersuchen zu lassen, was eigentlich an etlichen Vorurteilen, denen sich die Branche immer wieder ausgesetzt sieht, eigentlich dran ist“, erklärt Muschik. Die Ergebnisse der Studie können etwa das Klischee des „schlecht ausgebildeten Finanzkeilers“ widerlegen. So zeigt sich etwa, dass das formale Bildungsniveau der unabhängigen Finanzdienstleister signifikant über dem Bildungsniveau der Gesamtbevölkerung liegt. Die Bildungsschwerpunkte liegen bei AHS- und BHS-AbsolventInnen. Mehr als 13 Prozent der Berater verfügen über einen Universitäts- oder Fachhochschulabschluss. Signifikant unterrepräsentiert sind Personen ohne beziehungsweise lediglich mit Pflichtschulabschluss.

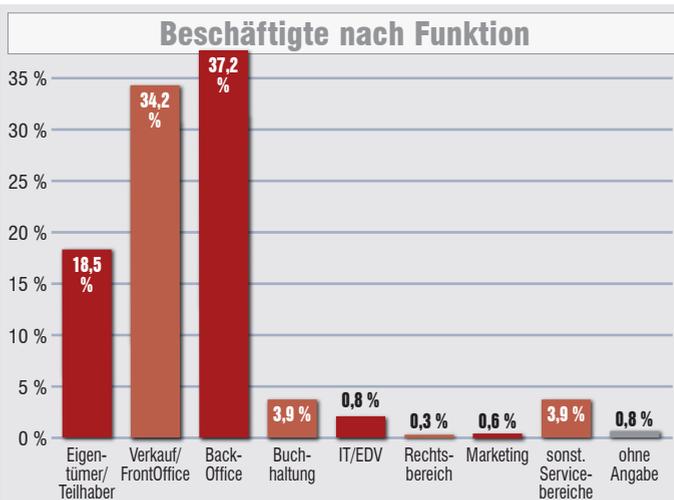
Erfreulich ist zudem, dass die Kunden mit der Beratungsleistung der Vermittler offenbar durchaus zufrieden zu sein scheinen. Im Rahmen der Marktuntersuchung durch das unabhängige Institut SDI-Research wurden 97.648 Geschäftsfälle von selbstständigen Beratern untersucht. Bei diesen kam es nur bei 0,5 Prozent zu Beschwerden durch Kunden. Eine Klage gab es überhaupt nur bei 0,4 Promille. „Offenbar stimmen die Schlagzeilen mancher Medien nicht mit der realen Situation überein“, so Muschik weiter. Die Analyse zeigt zudem, dass für den Großteil der Beschwerden der Vermittler nicht direkt verantwortlich ist. Die meisten Beschwerden beziehen sich auf Produktmängel und eine negative Marktentwicklung. Nur vier Prozent

beschweren sich wegen schlechter Beratung.

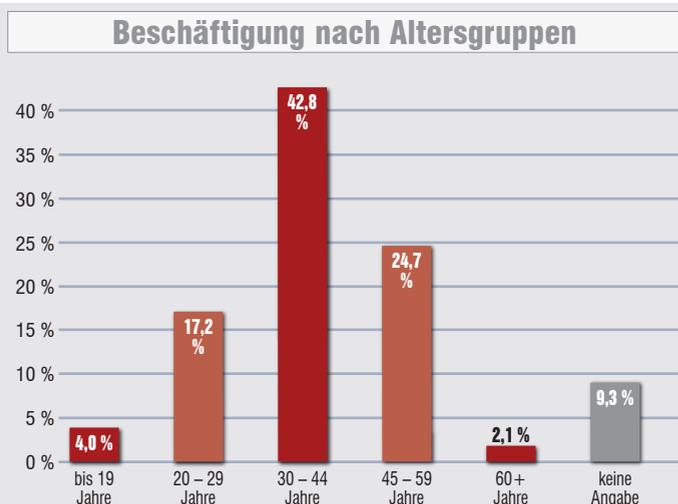
Denn eines kann man den Beratern nicht vorwerfen: dass sie sich keine Zeit für ihre Kunden nehmen. Durchschnittlich finden 2,75 Beratungsgespräche statt, bevor ein Kunde zu- oder absagt. Die durchschnittliche Gesamtdauer der Beratung bis zu einem Abschluss oder einer Absage beträgt laut der AFPA-Analyse vier Stunden und 42 Minuten. Hinzu kommen zwischen 2,1 und 5,0 Stunden Backoffice-Aufwand. Allein die laufende Betreuung des bestehenden Kundenstamms (Kundenbetreuung, Administration) erfordert zwischen 1,4 und 1,8 Stunden pro Kunde und Jahr. „Vor diesem Hintergrund ist klar, dass Honorare für die breite Bevölkerung keine Lösung sind. Bei einem realis-



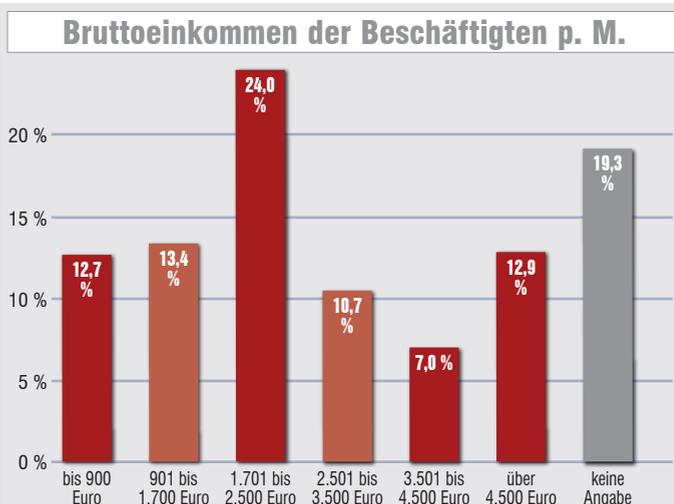
Das formale Bildungsniveau der unabhängigen Finanzdienstleister liegt signifikant über dem Bildungsniveau der Gesamtbevölkerung. Das Gros der Berater hat einen AHS- oder BHS-Abschluss.



In den vergangenen Jahren ist die Anzahl an Backoffice-Mitarbeitern enorm gewachsen. Diese Entwicklung geht vor allem auf den höheren Aufwand durch neue Regularien zurück.



Deutlich zeigt sich das demografische Problem der Branche. Der Großteil der Berater ist durchschnittlich zwischen 30 und 50 Jahre alt – es fehlt der Nachwuchs, wodurch sich dieses Problem noch verschärfen wird.



Der Großteil der Berater verdient zu wenig, um gut beziehungsweise normal leben zu können. Der Anreiz für einen Berufseinstieg ist daher gering, was wiederum das Nachwuchsproblem verstärkt.

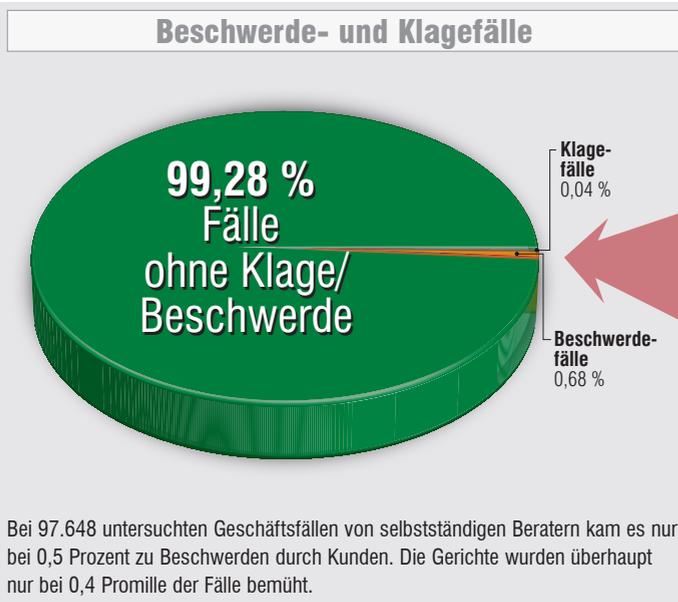
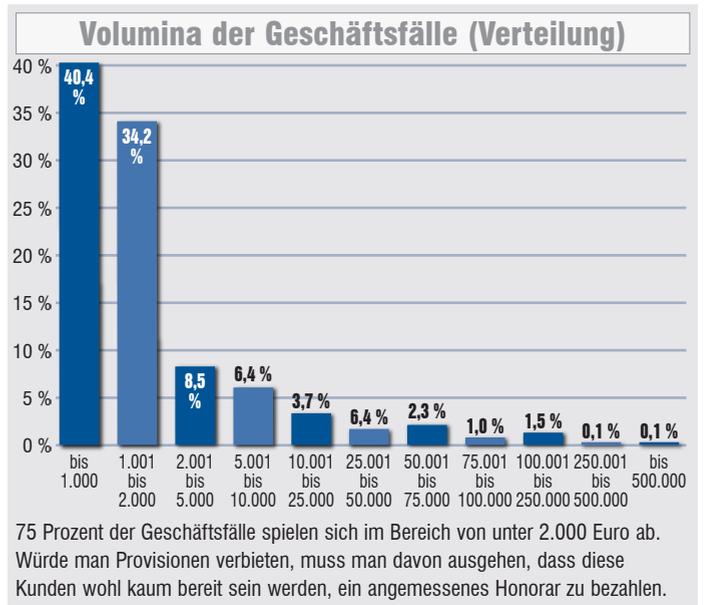
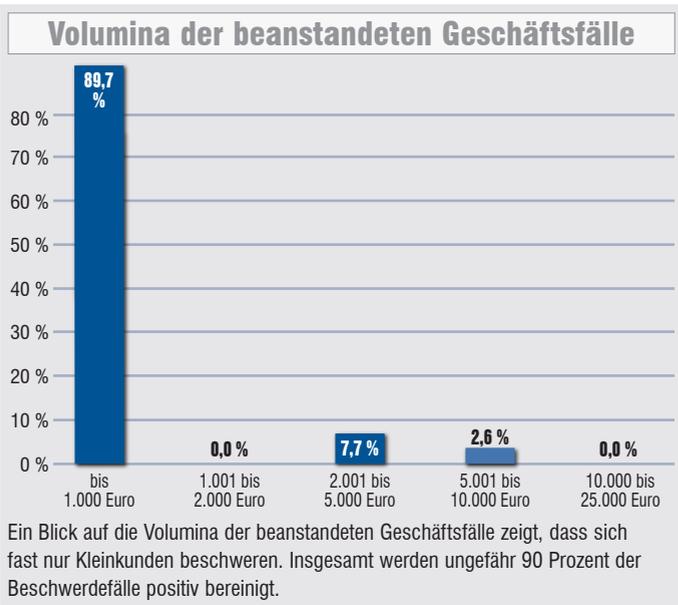
tischen Stundensatz von 100 Euro aufwärts und zusätzlicher Umsatzsteuer müsste jeder Kunde knapp 600 Euro für seine Beratung bezahlen. Wer kann und will sich das leisten?“, fragt Muschik. Im Hinblick auf ein von den Konsumentenschützern immer wieder gefordertes Provisionsverbot sollte somit nicht vergessen werden, dass der Großteil der Privatkunden sich unabhängige Beratung dann nicht mehr leisten wird können. Aktuell sind selbstständige Berater die finanziellen Nahversorger Nummer eins im Land. Durch die bisher erfassten Unternehmen werden 539.000 Kunden betreut. Davon sind 94,5 Prozent Privatkunden, 5,2 Prozent Firmenkunden und 0,3 Prozent kommunale und andere Kunden. Dies spiegelt sich auch in der durchschnittlichen Höhe der abgeschlosse-

nen Geschäftsfälle wider, 74 Prozent weisen nur ein Volumen zwischen 1.000 und 2.000 Euro aus. In diesem Bereich wäre die Honorarberatung aber für den Kunden nicht von Vorteil, hier wäre eine Beratung mit Provision deutlich günstiger. Es zeigt sich also, dass die Diskussion rund um ein mögliches Provisionsverbot besser mit Fakten als mit Emotionen geführt werden sollte.

Dass die unabhängige Beratung es auch verdient, als solche bezeichnet zu werden zeigt sich an der Tatsache, dass 75 Prozent der Berater auf Produkte von zehn bis 30 unterschiedlichen Anbietern zurückgreifen. Im Mittel hat jede Firma 18,6 Produkte im Angebot. Die größte Vielfalt wird bei Sachversicherungen mit durchschnittlich fast 79 Produktarten angeboten. Bei Anlageformen,

die nur von wenigen Produktgebern bereitgestellt werden, zum Beispiel Bausparverträge, werden von der überwiegenden Mehrheit der Makler fast alle verfügbaren Produkte im Portfolio geführt.

Die Marktanalyse zeigt aber auch, dass es für die Finanzdienstleister nicht leichter wird: So ist der Kostendruck in den vergangenen Jahren massiv gestiegen, und ein Ende dieser Entwicklung ist bis dato noch nicht abzusehen. Vor allem der zunehmende bürokratische Aufwand, der mit der verschärften Regulierung einhergeht, sorgt für Kopfzerbrechen. In den vergangenen Jahren musste etwa die Anzahl an Backoffice-Mitarbeitern deutlich gesteigert werden, um mit den Anforderungen Schritt halten zu können. Die Finanzstruktur der Unternehmen zeigt aber auch,



dass neben den Personalkosten auch die Sachaufwendungen stark gestiegen sind. Um die zunehmende Regulierung bewältigen zu können, braucht es neben mehr Personal auch teure EDV.

Die Untersuchung bringt auch ein längst bekanntes, bisher aber meist ignoriertes Problem ans Tageslicht: Die Finanzberatung hat ein Demografieproblem. Der Großteil der Aktiven ist durchschnittlich zwischen 30 und 50 Jahre alt, Nachwuchs ist nicht in Sicht. Zwar zeigt die Analyse, dass immerhin 1.075 Lehrlinge von den untersuchten Unternehmen beschäftigt werden, dies

ist allerdings zu wenig, um die Lücke zu schließen. Vor allem im eigentlichen Beratungsgeschäft fehlt es an jungen Menschen. Muschik glaubt, dass es zu wenig Anreize gibt, um Neueinsteiger zu motivieren. Die Analyse zeigt, dass ein Großteil der Berater zu wenig verdient, um gut beziehungsweise normal leben zu können.

Fazit: Die AFPA-Marktanalyse liefert erstmals ein exaktes Branchenbild und räumt mit bestehenden Vorurteilen auf. Die Ergebnisse sollten dazu beitragen können, anstehende Probleme in Angriff zu nehmen. **FP**

