

So viel verdienen Berater und Vermittler

16.4.2013 – Im Schnitt ist der Anteil der Firmenkunden im Kundenstock der selbstständigen Berater um einiges größer als bei Produktgebern. Etwas mehr als die Hälfte der Geschäftsfälle in der Versicherungs- und Finanzbranche hat jeweils ein Volumen von bis zu 1.000 Euro jährlich. Das Bruttoeinkommen der in der Branche Erwerbstätigen liegt bei rund jedem Zweiten im Bereich zwischen 900 und 2.500 Euro. Das geht aus der Afpa-Marktanalyse 2012 hervor.

Welche Anteile haben einzelne Kundentypen am Portfolio? Welches Volumen haben die generierten Umsätze? Wie hoch sind die monatlichen Bruttoeinkommen bei selbstständigen Finanzberatern und Versicherungsvermittlern („SFVM“) sowie bei den so genannten „Financial Hubs“, zu denen beispielsweise Versicherungsunternehmen und Wertpapierfirmen gehören?

Diesen Fragen ist die [Austrian Financial & Insurance Professionals Association](#) in ihrer „Afpa-Marktanalyse 2012“ zusammen mit den Marktforschern der [SDI-Research, Dr. Villani & Partner KG](#) nachgegangen. Die Studie ist unter anderem zu den folgenden Erkenntnissen gekommen.

Die Kundenverteilung

Privatkunden sind sowohl für die selbstständigen Finanzberater und Versicherungsvermittler als auch für die Financial Hubs die mit Abstand größte Kundengruppe. Allerdings in deutlich unterschiedlichem Ausmaß: 71 Prozent der SFVM-Kunden sind Privatkunden. Bei den Financial Hubs beträgt ihr Anteil 95 Prozent.

„Daraus kann geschlossen werden, dass die selbstständigen Finanzberater und Versicherungsvermittler für den Unternehmensbereich wichtige Ansprechpartner sind“, folgern die Studienautoren. So sind 27 Prozent der SFVM-Kunden Firmenkunden, während es bei den Financial Hubs nur rund fünf Prozent sind.

Der verbleibende Prozentsatz entfällt auf kommunale Kunden. Auch auf diese Gruppe sind die Selbstständigen hinsichtlich des Anteils am Kundenstock stärker fokussiert (zwei Prozent) als Financial Hubs (0,1 Prozent).

Hälfte der Geschäftsfälle hat eine Höhe von bis zu 1.000 Euro jährlich

Das generierte Umsatzvolumen pro Geschäftsfall ist bei den SFVM in 40,4 Prozent der Fälle dem Bereich bis zu 1.000 Euro zuzuordnen. 34,2 Prozent entfallen auf den Bereich 1.001 bis 2.000 Euro. Grundlage dieser Berechnungen sind die Jahresprämien bzw. -zahlungen.

2.001 bis 5.000 Euro „schwer“ sind 8,5 Prozent der Geschäftsfälle selbstständiger Berater und Vermittler. Bei den Financial Hubs gilt das für sieben Prozent der Fälle.

Das Geschäft der Financial Hubs ist deutlich „kleinteiliger“: Bei ihnen gehören nahezu drei Viertel in die unterste „Volumensklasse“ bis 1.000 Euro. Geschäftsfälle zwischen 1.001 und 2.000 Euro machen hier nur ein Achtel aus.

Jenseits der 100.000-Euro-Marke wird es sowohl bei SFVM als auch bei Financial Hubs „dünn“: 1,7 Prozent im Geschäftsportfolio der selbstständigen Berater und Vermittler entfallen auf diesen Bereich, bei den Financial Hubs sind es mit zirka 0,3 Prozent noch einmal um einiges weniger.

Beschäftigungsarten ...

Wie hoch ist nun das Bruttoeinkommen der in der Branche Tätigen? Die Studie macht dabei darauf aufmerksam, dass die Art der Beschäftigungsart – von geringfügiger bis Vollzeitbeschäftigung –, die Unternehmensgröße und der Umstand, ob die Tätigkeit im Rahmen eines SFVM oder eines Financial Hub erfolgt, bestimmende Faktoren sind.

Bei SFVM sind drei Viertel in Vollzeit tätig – was den hohen Anteil an Ein-Personen-Unternehmen widerspiegelt –, knapp 17 Prozent in Teilzeit. Bei Financial Hubs sind nicht ganz zwei Drittel in Vollzeit, 28 Prozent in Teilzeit beschäftigt.

... und monatliche Bruttoeinkommen

Bei den SFVM ist die relativ größte Gruppe jene mit einem Einkommen von 1.701 bis 2.500 Euro (24 Prozent). 13,4 Prozent verdienen 901 bis 1.700 Euro. 12,7 Prozent arbeiten für ein Jahreseinkommen von 900 Euro. Ein gutes Zehntel liegt im Bereich von 2.501 bis 3.500 Euro. Knapp 13 Prozent nehmen über 4.500 Euro brutto ein.

Die Studie betont, dass der Anteil jener SFVM, die keine Angabe machten, mit fast 20 Prozent auffallend hoch sei. Da es sich primär um Ein-Personen-Unternehmen handle und angesichts des Umsatzvolumens dieser Gruppe, sei aber davon auszugehen, dass dieses Segment vor allem im Bereich bis zu 1.700 Euro anzusiedeln sein wird.

Bei den Financial Hubs ist – anders als bei den SFVM – die Gruppe 901 bis 1.700 Euro die größte. Etwas mehr als ein Drittel gehört zu dieser Einkommensstufe. Ein knappes Viertel hat ein Einkommen von 1.701 bis 2.500 Euro. 13,2 Prozent verdienen 2.501 bis 3.500 Euro, 11,2 Prozent bis zu 900 Euro.

[Emanuel Lampert](#)