

Kostenschere zwischen Beratern und Produktgebern

13.8.2013 – Die Ausgaben für Sachkosten und Investitionen sind bei Versicherungsmaklern, Versicherungsagenten und Vermögensberatern in den Jahren 2010 und 2011 gestiegen, während sie bei „Financial Hubs“ – darunter Versicherungen und Wertpapierfirmen – zurückgegangen sind. Die Personalkosten sind sowohl bei Selbstständigen als auch bei Hubs gestiegen, bei den Selbstständigen aber stärker. Das geht aus der „AfpA-Marktanalyse 2012“ hervor.

Vielfach klagen selbstständige Finanzberater darüber, dass die Kostenbelastung in den letzten Jahren gestiegen ist, diese aber einnahmenseitig nicht entsprechend abgedeckt werden kann. Unter anderem werden auch Auslagerungen administrativer Tätigkeiten durch Produktgeber als Grund genannt.

Die [Austrian Financial & Insurance Professionals Association](#) (AfpA) hat in ihrer „AfpA-Marktanalyse 2012“ zusammen mit den Marktforschern der [SDI-Research, Dr. Villani & Partner KG](#) untersucht, wie sich die Kosten in der jüngeren Vergangenheit entwickelt haben.

Dabei wurde die Kostenkurve der selbstständigen Finanzberater und Versicherungsvermittler, kurz „SFVM“, jener der so genannten „Financial Hubs“, zu denen beispielsweise Versicherungsunternehmen und Wertpapierfirmen gehören, gegenübergestellt. Dem Jahr 2009 wurde jeweils der Indexwert 100 zugewiesen.

Investitionen, Sachkosten: Aufwand bei SFVM stärker gestiegen

Aus der Analyse geht hervor, dass die Aufwendungen für Investitionen und Sachkosten bei den selbstständigen Finanzberatern und Versicherungsvermittlern in den letzten Jahren stetig gestiegen sind. 2010 wuchsen sie um acht Prozent auf den Indexwert 108. Im Jahr 2011 erreichte die SFVM-Kurve den Wert von 114 Punkten.

Gegenteilig verläuft die Kurve der „Financial Hubs“. Ihr Aufwand für Investitionen und Sachkosten fiel von 2009 auf 2010 um sieben Prozent auf den Indexwert 93. Ein Jahr darauf sank er nochmals auf 90 Indexpunkte. Dies ist laut Studie „nicht zuletzt mit den krisenbedingten Erfahrungen“ zu begründen.

„Soweit möglich, müssen die Kosten heruntergefahren werden, um gegenüber möglichen weiteren krisenbedingten Zäsuren gewappnet zu sein“, analysiert die Studie. „Da dies in größeren Strukturen eher möglich ist – zum Beispiel durch Auslagerungen oder Verschiebung von Anschaffungen – als im kleinstrukturierten Bereich der von EPU's geprägten SFVM, haben die Hubs hier einen deutlichen Vorteil.“

Knapp die Hälfte der SFVM sind Ein-Personen-Unternehmen, weitere 14,1 Prozent haben einen Beschäftigten. Nur etwas mehr als ein Drittel hat zwei oder mehr Beschäftigte, geht aus der Analyse hervor.

Anstieg bei Personalstand und Personalkosten

Personalstand und Personalkosten haben sowohl bei den Selbstständigen als auch bei den Financial Hubs zugenommen.

Bei den Selbstständigen fiel der Anstieg der Personalkosten größer aus als bei den Hubs. Sie kletterten auf 106 Indexpunkte 2010 und weiter auf 114 im Jahr 2011. Der Indexwert für den Personalstand wuchs auf 107 (2010) und 111 (2011) Punkte.

Bei den Financial Hubs stieg der Index der Personalkosten nur auf 102 (2010) und 106 (2011) Punkte – dies, obwohl der Personalstand stärker ausgebaut wurde (2010: 108 Indexpunkte, 2011: 116 Indexpunkte).

Der Unterschied der Entwicklungsstränge von Personalstand und Personalkosten bedeute unter anderem, „dass die Einkommen in der Branche nur sehr geringfügig steigen können oder zum Teil sogar gesunken sind“, so die Studie.

Umsatz-Plus mit „Aber“

Ein Plus weist die Studie auch bei den Umsätzen aus: Bei den Unternehmen der selbstständigen Finanzberater und Versicherungsvermittler waren sie 2010 um zwölf Prozent, 2011 um 21 Prozent größer als im Jahr 2009. Damit übertrafen die Selbstständigen im Jahr 2011 im Wachstum die Financial Hubs, welche nur 16 Prozent über dem Wert von 2009 lagen.

„Allerdings dürfen diese Entwicklungszahlen nicht darüber hinwegtäuschen, dass es in den vergangenen Jahren nach der Krise sehr wohl zu Konsolidierungen gekommen ist“, relativiert die Studie das nominelle Wachstum. „Teilweise wurden Gewerbe als Folge der Krise aufgegeben, teilweise kam es zu Restrukturierungen und Zusammenlegungen, die die rechnerischen Umsatzgrößen nach oben trieben.“

Zwei Drittel der SFVM haben Umsätze bis zu 25.000 Euro

Der Analyse zufolge bewegen sich die Umsätze der SFVM-Unternehmen typischerweise im Bereich von bis zu 25.000 Euro. 65 Prozent der Makler nannten diesen Wert als obere jährliche Umsatzgrenze.

Dieses niedrige Volumen sei vorwiegend bedingt durch den hohen EPU-Anteil sowie den (geringen) Anteil jener, für die dieses Gewerbe nicht die ausschließliche Einkommensquelle ist.

Zehn Prozent liegen im Bereich zwischen 25.000 und 50.000 Euro. Die restlichen 25 Prozent verteilen sich auf höhere Volumina.

Das monatliche Bruttoeinkommen

Das monatliche Bruttoeinkommen der SFVM – über alle Beschäftigungsarten, von geringfügig bis Vollzeit – liegt für 24 Prozent im Bereich von 1.701 bis 2.500 Euro (VersicherungsJournal [16.4.2013](#)). 26,1 Prozent verdienen bis zu 1.700 Euro. Ein gutes Zehntel liegt im Bereich von 2.501 bis 3.500 Euro. Knapp 13 Prozent nehmen über 4.500 Euro brutto ein.

Drei Viertel der Beschäftigten in SFVM-Unternehmen arbeiten in Vollzeit, was nicht zuletzt wiederum den hohen EPU-Anteil widerspiegelt.

[Emanuel Lampert](#)

[nächster Artikel](#) 

Leserbriefe zum Artikel:

Rudolf Mittendorfer - Die Lunte brennt ... [mehr ...](#)

Die Lunte brennt ...

13.8.2013 – Hatten wir nicht einen Wirtschaftsminister, der alle Gewerbeschränken beseitigen wollte, weil das ja alles nur dem Wettbewerb hinderlich sei? Das amerikanische Motto – jeder darf alles, der Markt regelt alles? Und wo es zu Schäden kommt, regelt eben das Gericht!

Nun, das Ergebnis unserer tollen Neoliberalisierer kann sich sehen lassen, fürwahr. Wir hatten in unserer Branche (Makler, Agenten und FDL) eine explosionsartige Vermehrung der GS, was manche in der WKÖ sehr freute, denn mehr Mitglieder bedeutet ja nicht nur mehr Geld, sondern steigert auch die Bedeutung der „Häuptlinge“.

Ob diese Betriebe lebensfähige Umstände vorfinden, wie hoch die jährlichen Dropouts sind, welchen wirtschaftlichen und persönlichen Kollateralschäden diese gescheiterten Unternehmerexistenzen begleiten, wird weder untersucht, noch hat es Auswirkungen auf die (Kammer)politik.

Noch immer werden GS von BHs und Magistraten verschleudert, anders ist nicht zu erklären, dass in vielen Bundesländern der Prozentsatz jener, die durch Prüfung zum Gewerbe kommen, mitunter sogar einseitig ist. Wieso die Verantwortlichen in den Fachgruppen nicht vehement dagegen auftreten, lässt sich interpretieren. Ignoranz und Wurschtigkeit wären Möglichkeiten, ich fürchte aber „berechnendere“ Motive.

Wohin es führt, wenn ungeeignete Personen in großer Zahl in die Branche gelotst werden, zeigt die Zertrümmerung der Finanzdienstleistungsbranche, in der die Banken das Ruder wieder komplett übernommen haben.

Und es zeigt sich in den verheerenden betriebswirtschaftlichen Zahlen, die dieser VJ-Artikel auch vor Augen führt. Ein Berater in unserer anspruchsvollen Branche, mit dem seit Jahren anhaltenden Innovations- und Investitionsdruck, mit den steigenden Kosten, und das alles in einem sinkenden Markt, muss wahrlich in Drachenblut gebadet haben – oder er hat eben altersbedingt keine Alternative mehr.

Aber für die Zukunft gibt die Situation Anlass zu größter Sorge. Wie sollen wir hochqualifizierte Menschen in die Branche bekommen, wenn der Durchschnittsumsatz unter 50.000 Euro liegt? Nicht einmal der Konsumentenschutz kann sich das wünschen!

Und die gut organisierte Finanzindustrie lagert seit Jahr und Tag vermehrt Kosten an die Vermittler aus. Die ächzen und stöhnen zwar, finden aber keine koordinierte Gegenstrategie. Daher suchen immer mehr (wohl zu Recht) ihr Heil in Kooperationen. Eine Branche ohne geeigneten Nachwuchs stirbt – und somit fehlen auch die Käufer für die etablierten Betriebe.

Rudolf Mittendorfer