

Provisionen:

Vertriebler hängen Makler ab

Das Geschäftsmodell der Allfinanzvertriebe ist bezüglich der Verdienstmöglichkeiten dem der Maklerpools um ein Vielfaches überlegen. Das geht aus den „Vertriebs-Hitlisten 2007“ hervor.

Der Unterschied könnte kaum größer sein: Die 20 größten Allfinanzvertriebe haben laut der neuesten Hitliste des Finanzmagazins Cash im Jahr 2006 zusammen insgesamt 3,08 Milliarden Euro Provisionserlöse im In- und Ausland erwirtschaftet.

Die 20 stärksten Maklerpools hingegen kamen zusammen gerade einmal auf 362 Millionen Euro. Die Gegenprüfung erhärtet den Trend: Nimmt man allein die jeweils fünf größten Finanzorganisationen, die ein Testat vorlegen können, kommen die Allfinanzvertriebe immer noch auf 2,7 Milliarden Euro, die Maklerpool aber nur noch auf 191 Millionen Euro.

Dramatisch werden diese Zahlen, wenn sie auf den einzelnen Berater umgerechnet werden. Denn sie zeigen beim Pool-Berater ein deutlich schwächeres Monatseinkommen als bei Allfinanzlern. Beispiel: Nach den Cash-Zahlen im Schnitt der 5 Besten erwirtschaftet ein Allfinanzler durchschnittlich 47.462,- Euro im Jahr (oder knapp 4000 Euro im Monat).

Ein Top 5-Pool-Berater hingegen ist eher schlecht dran – er erlöst im Durchschnitt nur 4.941 Euro Provision im Jahr. Abzüglich Kosten und Steuern dürfte sich das monatliche Netto bei manchem Makler daher nahe dem Sozialhilfe-Ecksatz von 345 Euro plus Wohngeld bewegen. Das ist für die meisten unter den Beratern wohl kaum Ziel unternehmerischen Handelns.

(Quelle: ASS-Compact 12/2007)