

bankassurance + allfinanz

Vertriebsorganisationen – Zahl der Berater stagniert

hm – In der Diskussion, die der Einführung der EU-Vermittlerrichtlinie im November 2007 vorausging, sahen sich die freien Vertriebsorganisationen in Deutschland als die großen Gewinner. Steigende Anforderungen an die Qualifikation der Berater und Dokumentation würden unzählige kleine Firmen scheitern lassen und zahlreiche qualifizierte Vermittler geradewegs in die Arme der Größeren treiben, so lautete die Argumentation. Tatsächlich aber sind insbesondere die großen Organisationen in den vergangenen Monaten vor allem damit beschäftigt gewesen, Probleme in den eigenen Reihen zu lösen. Querelen um eine Fusion zwischen einem nicht mehr selbstständigen AWD und dem Wettbewerber MLP sowie lautstark ausgetragene Streitereien unter den Anteilseignern des OVB war dabei nur die Spitze des Eisbergs.

Tatsächlich ist es er DVAG als einziger der größeren Einheiten gelungen, die Zahl ihrer (sowohl neben- als auch hauptberuflich tätigen) Vertriebsmitarbeiter seither signifikant zu steigern. Im Jahr 2008 nahm diese um 16,5 Prozent auf 37 200 zu. Das ist jedoch hauptsächlich auf die Integration der Vertriebsmitarbeiter der Aachen Münchener sowie des Außendienstes der Bausparkasse Badenia zurückzuführen, die seit dem Herbst 2007 sukzessive vonstatten ging.

Ein leichtes Plus bei der Beraterzahl verzeichnete weiterhin die OVB. Das muss aber auf die Zuwächse in der Region Mittel- und Osteuropa zurückgeführt werden. In Deutschland hingegen blieb die Beraterzahl gerade einmal stabil (siehe Blickpunkt Seite 8). MLP und AWD mussten einen Rückgang ihrer Mitarbeiterzahlen im

Vertrieb um jeweils etwa vier bis fünf Prozent hinnehmen. Wie stark sich die Vertriebe in der Nutzung ihrer personellen Ressourcen unterscheiden, zeigt ein Blick auf die Kennzahlen aus den Geschäftsberichten 2008. Während bei der OVB auf einen Berater etwa 576 Kunden kommen, sind es bei AWD etwa 333 und bei MLP 300. Bei der DVAG sind es durchschnittlich lediglich 140 Kunden.

Bei der Kennzahl „Vertriebsprovision pro Berater“ führt MLP hingegen klar. Dort erwirtschaftete ein Vermittler 2008 durchschnittlich 210 000 Euro an Provisionen. Vergleichbare Werte weisen die Wettbewerber großenteils nicht explizit aus. Überschlägt man jedoch die verfügbaren Daten, ergeben sich bei AWD etwa 78 000 Euro, bei der OVB zirka 54 000 Euro, bei DVAG rund 33 000 Euro. ■■■■

Vertriebsorganisationen in Zahlen

	Deutsche Vermögensberatung AG	MLP AG	AWD Holding AG	OVB Holding AG
Vertriebsprovision/ Gesamterlöse 2008	Gesamterlöse 1,224 Milliarden Euro (in Deutschland: 1,194 Milliarden Euro)	Vertriebsprovision: 514,0 Millionen Euro; Gesamterlöse: 597,7 Millionen Euro	Vertriebsprovision: 469,0 Millionen Euro (in Deutschland: 385,6 Millionen Euro); Gesamterlöse: 633,0 Millionen Euro	Vertriebsprovision: 260,2 Millionen Euro (in Deutschland: 85,2 Millionen Euro)
Beraterzahl Ende Dezember 2008	37 200 neben- und hauptberufliche (in Deutschland: 35 228)	2 438	6 009 (in Deutschland: 4 091)	4 862 hauptberufliche (in Deutschland: 1 105)
Kundenzahl Ende Dezember 2008	5,2 Millionen	730 000	Bestandskunden: 2,0 Millionen; in 2008 berattene Kunden: 429 100	2,8 Millionen (in Deutschland: 693 600)
EBIT 2008 (Vorjahr in Klammern)	Gewinn vor Steuern: 233,2 Millionen Euro (209,2 Millionen Euro)	56,6 Millionen Euro (113,9 Millionen Euro)	19,7 Millionen Euro (83,0 Millionen Euro)	28,8 Millionen Euro (29,0 Millionen Euro)
Status (für Ver- mittlungstätigkeit in Deutschland)	Gebundener Versicherungsvertreter (§ 34 d. Abs. 4 Gewerbeordnung)	Versicherungsmakler (§ 34 d. Abs. 1 Gewerbeordnung)	Versicherungsvertreter/ Mehrfachagent (§ 34 d. Abs. 1 Gewerbeordnung)	Versicherungsvertreter/ Mehrfachagent (§ 34 d. Abs. 1 Gewerbeordnung)
Anteilseigner	Gründerfamilie Pohl 60 Prozent plus zehn Aktien, AMB Generali Holding 40 Prozent	Manfred Lautenschläger 23,38 Prozent, Angelika Lautenschläger 6,03 Prozent, Swiss Life 15,90 Prozent, Allianz SE 6,27 Prozent, HDI/Talanx AG 9,89 Prozent, Berenberg Bank 5,01 Prozent, Axa S.A. 4,72 Prozent, Harris Associates 3,00 Prozent, Uberior Ena Ltd. (HBOS) 0,73 Prozent	Swiss Life 100 Prozent	Generali Lebensversicherung AG 10,74 Prozent, Deutscher Ring Financial Services GmbH 14,17 Prozent, Streubesitz 13,44 Prozent, Deutscher Ring Beteiligungsholding GmbH 35,93 Prozent, Iduna Vereinigte Lebensversicherung aG 25,72 Prozent
Nationaler Fokus	Deutschland	Deutschland	Deutschland, Österreich, Schweiz, Großbritannien	Mittel- und Osteuropa, Deutschland, Süd- und Westeuropa