

Das neueste AfW-Vermittlerbarometer gibt Aufschluss Wie ticken die Patriarch-Kunden?

Einmal im Jahr führt der bedeutendste Branchenverband für die Finanzdienstleistungsindustrie, der AfW, seine beliebte qualifizierte Beraterbefragung (das AfW-Vermittlerbarometer) durch. Die finalen Ergebnisse sind stets mit Spannung erwartet. Nicht nur beim AfW selbst, sondern auch bei Politik und Verbraucherschutz. Schließlich liefern die Resultate ein recht repräsentatives Bild über die Ansichten, Sorgen und Nöte der deutschen Finanzdienstleistungsindustrie.

Ein qualifizierter Einblick mit „Patriarch-Fokus“

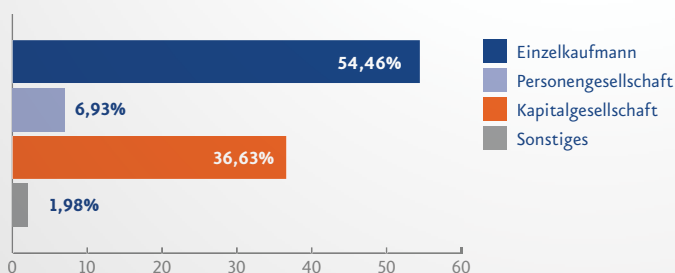
Auch, wenn alle Resultate anonymisiert erhoben werden (daher auch kein Datenschutzproblem), outet sich der Antwortende zumindest, über welchen Kanal er an der Befragung teilgenommen hat. Also welchem der Fördermitglieder des AfW, wie beispielsweise der Patriarch, er geschäftlich nahe steht. Dazu bietet der AfW dann seinen Fördermitgliedern an, eine separate Ergebnisauswertung nur auf Basis der eigenen Kundschaft zu erhalten. Da die Patriarch mit immerhin 9 % (115 Rückmeldungen) antwortenden Teilnehmern einen sehr hohen Anteil am Gesamtergebnis stellt, hat die Patriarch gemeinsam mit performer eine Analyse der Antworten der eigenen Kundschaft vorgenommen, um mehr über die Denkweise des eigenen Klientels zu erfahren.

Wie sieht er also aus – der typische Patriarch-Kunde?

Der durchschnittliche mit der Patriarch kooperierende Berater ist laut dem Mittel der Antworten offensichtlich zu 90 % männlich, und zu 75 % zwischen 45 und 65 Jahre alt und verfügt im Schnitt über einen angestellten Mitarbeiter, welcher i.d.R. im Innendienst angesiedelt ist. Zu 85 % verfügt er über eine Erlaubnis für den Versicherungsbereich nach §34d GewO, zu 82 % über die für das offene Fondsgeschäft nach §34f GewO und immerhin zu 47 % auch über die Erlaubnis nach §34f Abs. 3 zum Vertrieb von Direktinvestments. Im Schnitt nutzt der Patriarch-Kunde eine Anzahl von 2 Makler-Pools als Abwickler.

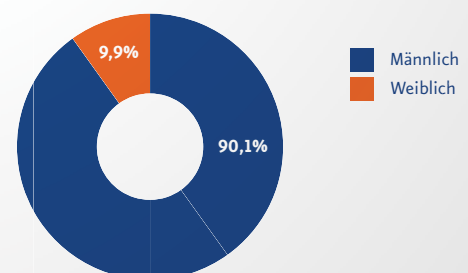
Ein wenig nachdenklich stimmt, dass das somit überwiegend schon recht reife Patriarch-Klientel angibt, noch durchschnittlich 13 Jahre arbeiten zu wollen! Ein durchaus sportlicher Vorsatz. Insbesondere, da gleichzeitig knapp 1/3 aller Patriarch-Teilnehmer auf die Frage: „Würden Sie sich noch einmal für Ihren derzeitigen Beruf entscheiden?“ mit NEIN antwortet. Immerhin 53 % der Befragten schätzen aber dagegen ihre geschäftliche Zukunft in den nächsten 1–3 Jahren dafür „positiv“ bis sogar „sehr positiv“ ein. Also, offensichtlich ein nicht ganz einheitliches Bild.

„In welcher Rechtsform sind Sie tätig?“



Quelle: AfW

„Geschlecht?“



Quelle: AfW

Vielleicht auch ganz spannend und auch irgendwie beruhigend – 77% der Teilnehmer halten Ihr Unternehmen für DSGVO-konform aufgestellt. Sie geben an, dafür durchschnittlich 37 Stunden Zeit investiert zu haben. Somit wurde das Thema offensichtlich sehr ernst genommen. Ebenso begrüßen abermals 77% der Befragten die neue 15stündige Weiterbildungs-pflicht im Versicherungsbereich als sehr positiv.

Ein wenig erschreckt hat uns, dass über 2/3 der Patriarch-Teilnehmer tatsächlich keinem aktiven politischen Interessenverband ihrer Branche, wie beispielsweise dem AfW, angehören. Das erstaunt uns in Zeiten eines massiven Regulierungsdrucks und ständiger gesetzlicher Attacken auf die Vermittler-einnahmequellen doch sehr. Insbesondere, da die Mitgliedsgebühr der Interessenverbände sich doch wirklich in Grenzen hält und sich deren Erfolge absolut sehen lassen können. Daher vielleicht an dieser Stelle als kleiner Exkurs der Hinweis, dass der AfW gerade als Sonderkondition für Neumitglieder komplett auf die erste Jahresprämie verzichtet. Bei Bedarf Fragen gerne an das Patriarch-Team.

Ein Blick auf die Einnahmeseite

Beim Thema Vergütung wird es nun richtig spannend. Zunächst einmal muss man offensichtlich feststellen, dass die deutsche Vermittlerschaft offensichtlich nicht über „die Lizenz zum Gelddrucken“ verfügt, wie es uns so mancher Politiker immer gerne glauben machen will. Der Jahresüberschuss / Gewinn wird im Schnitt von den Vermittlern mit 50.000€ angegeben. Übrigens nicht nur vom Patriarch-Klientel. Der Wert über alle durch den AfW befragten Kollegen, lag exakt auf demselben Level. Auf die Zusatzfrage, wie sich die Einnahmensituation von 2016 auf 2017 verändert hat, zeigt sich dann aber eine riesige Spreizung bei den

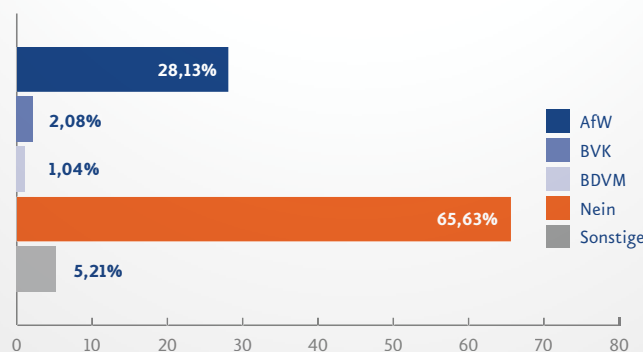
einzelnen anonymen Antworten. Von +50% bis -50% ist alles dabei, aber der Mittelwert über alle Patriarch-Kunden liegt bei +1%, und somit nahezu unverändert.

Auffallend bleibt auch eine immer noch sehr hohe Abschlussprovisionsabhängigkeit. Gute 50% der Befragten arbeiten mit absolut gar keinem Honorarmodell. Der Anteil an den Gesamteinnahmen aus laufender Abschlussvergütung liegt über alle Teilnehmer bei bisher lediglich 20%. Auf die Frage: „Wie stehen Sie dazu, die Abschlussprovisionen zu senken und dafür die Bestandsprovisionen zu erhöhen?“ erhält man ein völlig gespaltenes Bild und überhaupt keinen klaren Trend. Vermutlich spiegelt sich hier einfach auch die deutliche Einnahmenproblematik für potentiellen Branchennachwuchs wider. Noch deutlicher werden die Antworten, als nach der geschätzten Umsatzeinbuße durch einen möglichen Provisionsdeckel von 25% im Versicherungsbereich gefragt wird. Bezöge sich dieser nur auf das Lebensversicherungsgeschäft (ohne biometrische Produkte) liegt die Durchschnittsschätzung bei 23%(!!) Minderumsatz. Kämen die Biometrie-Produkte noch hinzu, taxieren die befragten Vermittler ihre zukünftige Umsatzeinbuße auf 35%(!!). Anhand dieser Zahlen dürfte auch dem Letzten klar werden, welche Bedeutung dieses Thema für die Branche hat.

Thema Vertriebswege und Kommunikation

Auf die Frage, woher die teilnehmenden Berater ihre Neukunden generieren, scheint sich immer noch nichts Gravierendes verändert zu haben. Gut 90% kommen über Kundenempfehlungen und das private Netzwerk. Alle digitalen und modernen Wege machen in Summe gerade 10% aus. Ins Bild passt hier auch, dass gut 80% der Berater Ihre eigene Webseite auch nicht zum Internetvertrieb nutzen. Diversifizierter sind schon die Ansichten bei der Frage, ob FinTechs

„Gehören Sie einem politisch aktiven Berufsverband an?“



Quelle: AfW

eine konkrete Gefahr für den eigenen Vermittlerbestand sind? 61 % der Befragten meinen NEIN, 30 % denken JA. Zur Kommunikation werden moderne Medien im Makleralltag allerdings schon genutzt. Zu 63 % WhatsApp, zu 58 % XING, zu 39 % Facebook und zu 19 % LinkedIn. 23 % der Berater verschicken sogar eigene Firmenblog-Nachrichten.

Spannend sicherlich auch, wo im Print- und Newsletter-Bereich sich das Patriarch-Klientel regelmäßig informell updatet. In beiden Segmenten zeigt sich dieselbe Rangliste. Klarer Informationsleader ist die Redaktion von FONDS professionell, mit deutlichem Abstand gefolgt von DAS Investment vor AssCompact. Die Vielzahl an sonstigen Anbietern spielen alle nur eine eher nachgelagerte Bedeutung beim Patriarch-Klientel.

Das Kreuz mit der Regulatorik

Deutlich erwähnenswert ist auch, dass die überwiegende Mehrzahl der Befragten die bisherigen regulatorischen Schritte sowohl im Versicherungs- wie auch Fondsbereich positiv bis sehr positiv empfindet. Etwas, was man vielleicht nicht sofort erwartet hätte. Allerdings bestätigen 52 %, dass insbesondere das Inkrafttreten der IDD ihre tägliche Arbeit deutlich verändert hätte und 69 % ergänzen, dass die Vielzahl der Vertriebsregulierungen den Zeitaufwand beim Kundenbesuch extrem verlängert. Den größten Mehraufwand sehen 92 % bei der Vorbereitung und Dokumentation von Kundengesprächen. Den zunehmenden Verwaltungsaufwand bemängeln 60 % der befragten Berater.

„Der Schuster hat die schlechtesten Schuhe“

Eine Gretchenfrage an die Vermittlerschaft war natürlich auch das Thema „eigene Vorsorge“. Sah das beim Thema Altersvorsorge noch sehr vorbildlich und

breit gestreut über viele Assetklassen aus, erschreckt ein wenig die Antwort auf die Frage: „Wie ist für Ihr Unternehmen vorgesorgt, wenn Sie wegen Geschäftsunfähigkeit (Unfall, schwere Erkrankung) länger ausfallen sollten?“. Satte 32 % der Berater geben zu, derzeit überhaupt keine Regelung hierfür zu haben. Schon sehr ungewöhnlich für ein Business, wo Risikoabsicherung doch an erster Stelle stehen sollte. Die Hauptlösung scheint mit 33 % übrigens eine Vollmacht für einen Maklerkollegen für das Tagesgeschäft zu sein.

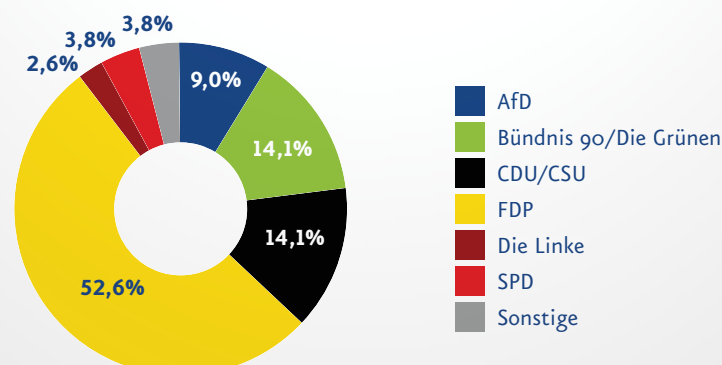
Ein Schmankerl zum Schluss

Um den politischen Interessenvertretern (insbesondere in den Finanzausschüssen und rund um das Verbraucherschutzresort) einen Eindruck zu geben, wie die geballte Finanzindustrie mit den individuellen Ansichten, Bemühungen und Ausrichtungen der jeweiligen Parteien übereinstimmt, schließt die vorstehend betrachtete illustre Befragung des AfW traditionell mit der Frage: „Wenn heute Bundestagswahl wäre: Wen würden Sie wählen?“.

Bitte berücksichtigen Sie bei der Betrachtung des Ergebnisses, dass die Umfragewerte vom Zeitpunkt Ende September 2018 stammen. Trotzdem ist der dargestellte Wählerquerschnitt aus Patriarch-Geschäftspartnern schon sehr stark abweichend vom bundesdeutschen Wahlrend und lässt daher einfach aufhorchen (siehe Grafik unten).

Performer hofft, dass Ihnen dieser kleine Auszug der Gesamtanalyse ein wenig Spaß gemacht hat. Wir fanden die Ergebnisse zumindest in vielerlei Hinsicht sehr bemerkenswert. Wer Interesse an der gesamten viel umfangreicheren Auswertung hat, darf sich gerne dazu jederzeit an das Patriarch-Team wenden.

Wenn heute Bundestagswahl wäre: „Wen würden Sie wählen?“



Quelle: AfW