

## Was provisionsorientierte Finanzberater verdienen (Beispiel)

Dem Verbraucher/ Anleger/ Versicherungs-, Bankkunden ist selten bewusst, dass die Provisionen im Verhältnis zum üblichen und durchschnittlichen Aufwand seines Beraters für ihn extrem hoch ausfallen. Dies hat seine Ursache in der Erfolgsabhängigkeit. Jeder Kunde der ein Geschäft mit dieser üblichen und weit verbreiteten Honorierungssystematik abschließt, zahlt automatisch für die Misserfolge „seines“ Beraters, der Vertriebsorganisation oder/und dem Produktanbieter mit.

Ein Versicherungsvertreter der vom Verkauf von Kapitallebensversicherungen lebt, muss im Monat etwa 200 Neukundenkontakte (sog. Kaltakquise) durchführen, wird dabei ca. 20 ausführlichere Beratungsgespräche und aus diesen heraus ca. 5 Abschlüsse erzielen.

Bei einer durchschnittlichen Versicherungssumme von ca. € 30.000 und einem Monatsbeitrag von ca. € 75 pro Vertrag erzielt er eine Provision im Monat von insgesamt ca. € 5.000.

Jeder Kunde zahlt somit quasi je 49 ( $200 - 5 = 195 : 5 = 49$ ) Misserfolge mit. Der direkte Beratungs- und Betreuungsaufwand bis zum Abschluss verursacht durchschnittlich pro Kunde ca. 4 bis 5 Stunden. Daraus ließe sich im Mittel ein Stundensatz von ca. € 200 bis € 250 ableiten, welchen der betroffene Kunde (verdeckt) vergüten musste.

Der Immobilienverkäufer muss durchschnittlich für ca. € 400.000 bis € 500.000 Immobilien im Monat verkaufen und erhält dafür von seinem Arbeitgeber, dem Maklerunternehmen, ca. ebenfalls € 5.000 an Provision. Der Verkäufer in einem Maklerbüro erhält als freier Mitarbeiter ca. 15% bis 30 % der jeweiligen Gesamtprovision. Hier zahlen ca. 2 - 3 Kunden den Rest aller „Misserfolge“ mit.

Ein Verkäufer von Investmentfonds muss monatlich ca. € 125.000 bis € 150.000 als Einmalanlage von Kunden akquirieren. Hierfür erhält er auch ca. € 5.000 und etwa 5 Kunden zahlen für den Rest mit. Für Investmentfonds werden überwiegend ca. 80% des jeweiligen Ausgabeaufschlags (Aktienfonds ca. 5%, Rentenfonds ca. 2,5 % Ausgabeaufschlag) an Provision vergütet.

Den Hit landen die Verkäufer von Beteiligungsmodellen (früher: Steuersparanlagen). Viele der Profis in diesem Geschäft machen Ihren Jahresumsatz in den letzten drei Kalendermonaten eines Jahres. Bei der Eigentumswohnung mit Servicemodell und Steuersparkonzept sind Provisionen zwischen 6 % und 15%, bei geschlossenen Fondsangeboten zu Immobilien, Schiffen etc. ca. 5% bis 15% üblich. Beim Verkauf einer Eigentumswohnung als Kapitalanlage zu € 150.000 beträgt die direkte Vergütung somit ca. € 9.000 bis € 22.500. Meistens kommen dann noch die Provisionen für eine evtl. anfallende Finanzierung und Tilgungsaussetzungslebensversicherung etc. hinzu. Die Finanzierung von € 150.000 bringt ca. € 750 bis € 1.500 und für die Kapitallebensversicherung können vorsichtig angesetzt noch mal ca. € 2.000 bis € 2.500 gerechnet werden. Macht man auch hier den illusorischen Versuch einer Berechnung des Stundensatzes, so ergäben sich ohne weiteres ca. € 500,00 und mehr, welche der betroffene Kunde (verdeckt) vergüten musste. Zugegeben, es gibt auch Vermittler, welche für die unteren Provisionsgrößen durchaus auch umfassende Leistungen erbringen. Nur - wie erkennt man, ob dies für den das Angebot präsentierenden Vermittler zutrifft?