

Marktübersicht Finanzvertriebe 2006

Grund zum Feiern

Die Champagnerkorken knallen, die Branche feiert: Der **deutsche Finanzvertrieb** hat sich in 2006 weitgehend von den Rückgängen des Vorjahres erholt und **ein deutliches Plus erwirtschaftet**.

Cash• präsentiert die aktuelle Marktübersicht mit allen Fakten, Zahlen, Trends & Tendenzen.

Endlich wieder ein Vertriebsjahr, das so ganz nach Laune des Marktes war. Im Vorjahr war das noch deutlich anders: Die Auswirkungen des im Januar 2005 eingeführten Alterseinkünftegesetzes (AEG) hatten vielerorts vor allem im Versicherungsbereich zu Umsatzeinbrüchen geführt. In 2006 blieben derartige markante Veränderungen der Rahmenbedingungen – obwohl die EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie schon einige Schatten voraus warf – aus.

Ganz im Gegenteil: Die Altersvorsorgeproblematik bleibt weiterhin ein Dauerbrenner im Beratungsgespräch, bei den Produkten setzten vor allem Riester- und Rürup-Rente ihren Aufschwung fort.

Aktuelles Ergebnis der **Cash•**-Umfrage: Die Provisionserlöse erholten sich in 2006 auf breiter Front und lagen bei vielen Vertriebsunternehmen wieder im zweistelligen Plusbereich. Die **Cash•**-Hitliste der Vertriebe ist die branchen- und

medienweit einzige Marktübersicht ihrer Art. Bereits zum achtzehnten Mal in Folge zeigt sie seit 1990, wer in der Branche mit wie viel Erfolg welches Geschäft betreibt. Insgesamt 146 Finanzvertriebe sind in diesem Jahr in sechs verschiedenen Übersichten für Allfinanzvertriebe, Maklerpools sowie Spezialisten für geschlossene Fonds, Immobilien und Immobilienfinanzierung, Investmentfonds und Versicherungen auf den folgenden Seiten gelistet.

Wie im vergangenen Jahr weisen wir Ergebnisse, die von den Unternehmen durch Bilanzen, Geschäftsberichte oder Bestätigungen durch Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer testiert worden sind, als nachgewiesen (diese Zahlen sind in der Liste grün) in den Übersichten aus. Dies wird ab sofort belohnt: Die Unternehmen, die ihre Zahlen testiert haben, stehen zusätzlich in einer eigenen Liste transparenter Unternehmen. ▶

Spezialvertriebe

geordnet nach Provisionserlösen 2006 (In- und Ausland)

Immobilien & Immobilienfinanzierung

Rang	Gesellschaft/Finanzvertrieb	Provisionserlöse 2006 in Mio. Euro	Veränderung zu 2005 in Prozent	Anzahl der Mitarbeiter ¹⁾	Telefon	Internet www.
1	Interhyp AG, München ²⁾	70,60	+51,2	214	0800/200151515	interhyp.de
2	PlanetHome AG, München	39,50	+29,1	300	089/767740	planethome.com
3	Creditweb Deutschland GmbH, Wiesbaden ³⁾	16,00	+33,3	90	0611/98840	creditweb.de
4	Factum Immobilien AG, Dresden	8,20	+16,7	19	0351/3108821	factum-ag.de
5	terraplan Immob. U. Treuhand GmbH, Nürnberg	7,50	-6,3	35	0911/935760	terraplan.info
6	Immo Vesta GmbH, Berlin	4,70	-2,1	37	030/8938170	immo-vesta.de
7	IMAC GmbH & Co. KG, Leonberg ³⁾	4,65	-8,6	19	07152/926280	imac-immobilien.com
8	Profi-Partner AG, München	4,11	+12,9	27	089/514150	profi-partner.de
9	BF.direkt AG, Stuttgart ⁴⁾	3,05	+2,3	500	0711/225544140	bf-direkt.de
10	IVF Immob., Vers. u. Finanzierungen, Zossen	2,70	+21,1	850	03377/301837	ivf-massivhaus.de
11	Rentadomo management GmbH, Berlin	2,60	0,0	7	030/89692600	rentadomo.de
12	dIb Innov. Betteilg.konzepte GmbH & Co., Bad Elster ⁵⁾	1,99	+121,9	23	037423/509920	d-Ib-gesellschaft.de
13	1a-baugeld.de, Wiesbaden ⁶⁾	1,80	+5,9	0	0611/174483	1a-baugeld.de
14	Dr. Kurt Hartel Consulting GmbH, Freising	0,50	-16,7	1	08165/8877	dhc-invest.com
15	H. Kausch GmbH, Berlin	0,40	-20,0	17	030/20645595	kausch-gmbh.de
16	ASA GmbH, Bochum	0,27	-28,9	4	0234/2987178	asa-immo.de
Summe Spezialvertriebe Immobilien/-finanzierung:		168,57	+29,9	2.143		

Grüne Zahlen stehen für testierte Ergebnisse. ¹⁾ in der Regel haupt- und nebenberufliche Berater ohne Backoffice ²⁾ reiner Immobilien-Finanzierungsspezialist ³⁾ Zahlen geschätzt ⁴⁾ Online-Plattform, abweichendes Geschäftsjahr: Oktober 2005 bis September 2006 ⁵⁾ ehemals Vogtländische Anlageberatung ⁶⁾ Online-Plattform, kein Außendienst, reine Immobilienfinanzierung.
Alle Angaben stammen von den befragten Unternehmen. **Cash•** legt Wert auf die Feststellung, dass mit der Marktübersicht keine Aussage über die Qualität der Beratung verbunden ist.

Zwar nutzen längst nicht alle Vertriebe und Maklerpools diese Möglichkeit, doch die Tendenz zeigt deutlich nach oben. Immerhin 43 Vertriebe und Pools oder 29,5 Prozent (Vorjahr: 17 Prozent) der befragten Unternehmen nahmen diese Chance auf Transparenz wahr. Wie seit Jahren üblich, wurden Unternehmen mit erheblicher Marktbedeutung, die partout keine Zahlen nennen wollten, von der Redaktion auf Basis von Creditreform-Auskünften, früheren Angaben und weiteren Quellen geschätzt. Dies allerdings nur in Ausnahmefällen. „Verweigerer“ sollten nicht auch noch durch einen Eintrag in der Liste belohnt werden. Für das aktuelle Jahr 2007 haben viele Unternehmen – insbesondere die großen Finanz-

vertriebe – eindrucksvolle Steigerungsraten angekündigt. Ob dies auch den Vergütungen auf breiter Front zugute kommen wird, steht dahin: Beim Blick in die Zukunft sind die Unternehmen diesbezüglich geteilter Ansicht. Bei der Einschätzung, ob die Provisionen für Berater künftig steigen sinken oder stagnieren werden, bildeten sich drei praktisch gleich große Lager heraus, die Optimisten haben hauchdünn die Nase vorn. Es bleibt zudem abzuwarten, welchen Einfluss die zum 22. Mai 2007 in deutsches Recht umgesetzte EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie und die für Herbst 2007 anstehende EU-Finanzmarkttrichtlinie MiFID auf den Markt haben werden. ■

SPEZIALVERTRIEBE:

47 Unternehmen in vier Listen – alle Segmente auf Wachstumskurs

Nach bewährter **Cash**-Systematik sind Spezialvertriebe, also Unternehmen, die sich im Vertrieb auf ein oder zwei Produktbereiche beschränken, in vier Listen je nach Vertriebsschwerpunkt sortiert: Geschlossene Fonds, Immobilien-/finanzierung, Investmentfonds sowie Versicherungen. Ein Unternehmen wird dann in eine dieser Listen einsortiert, wenn es überwiegend in dieser Produktparte tätig ist.

Die Segmentierung der Spezialisten in eigenständige Übersichten soll eine bessere Vergleichbarkeit der Unternehmen mit gleichem Vertriebsschwerpunkt gewährleisten. Auch bei den Spezialisten gibt es Vorreiter für Transparenz – Vertriebsunternehmen, die ihre Zahlen testiert haben, sind in der Liste mit grün gefärbten Zahlen entsprechend gekennzeichnet. Insgesamt 47 Vertriebe, das sind fünf weniger als im Vorjahr, beantworteten den **Cash**-Fragebogen und werden – wie Allfinanzvertriebe und Maklerpools – nach ihren Provisionserlösen gerankt. Reine Vertriebskoordinatoren finden sich nicht in den Listen. Alle vier Segmente konnten im Vergleich zum Vorjahr den Absatz steigern. Die Zuwächse fielen allerdings sehr unterschiedlich aus. Erfolgreichste Sparte ist wie auch in 2005 die der Immobilien-/finanzierungsvertriebe. Die 16 gemeldeten Unternehmen konnten ihre Provisionserlöse um 29,9 Prozent steigern.

Im Vorjahr fiel das Plus mit 62,6 Prozent noch deutlich größer aus. Jedoch meldeten im vergangenen Jahr auch drei Unternehmen mehr ihre Zahlen. Den ersten Platz verteidigte hier der Baufinanzierungsspezialist Interhyp AG aus München. Ebenfalls zweistellige Wachstumsraten konnten die auf

Investmentfonds spezialisierten Vertriebe erzielen. Damit gelang der Sparte in 2006 die Kehrtwende: Die sieben gemeldeten Unternehmen kamen nach einem Minus von 15,6 Prozent im Vorjahr auf plus 27,6 Prozent.

Wie bei den Immobilien-/finanzierungsspezialisten konnte sich die letztjährige Nummer Eins, die Karlsruhe ascent AG, auch diesmal den Spitzenplatz unter den Investmentfondsvertrieben sichern. Deutlich geringer fielen die Zuwächse bei den Spezialisten für Versicherungen aus: Erzielte dieses Segment ein Jahr zuvor noch ein Plus von 54 Prozent, konnten die Vertriebe nur knapp zehn Prozent Wachstum vorweisen.

Die erstmals ihre Zahlen veröffentlichende Impuls Finanzmanagement AG, Gersthofen, verdrängte die European Primes AG, Nördlingen, vom ersten Platz. Dieser Durchschnittswert und auch der für Investmentfondsvertriebe ist nur eingeschränkt aussagekräftig, da von sechs respektive sieben Unternehmen kein allgemein gültiger Trend abzuleiten ist.

Im Vergleich dazu abgeschlagen: Die Spezialvertriebe für geschlossene Fonds. Mit einem schwachen Plus von lediglich 0,5 Prozent erzielten die 18 Spezialisten Provisionserlöse in Höhe von 106,7 Millionen Euro. Auf dem ersten Platz liegt unverändert die eFonds24 GmbH. hi



1

Interhyp AG,
München
Robert Haselsteiner,
Vorstand

70,6 Millionen Euro
+51,2 Prozent

Der Münchener Baufinanzierungsbroker Interhyp AG konnte sein Finanzierungsvolumen gegenüber dem Vorjahr um 46 Prozent auf 4,4 Milliarden Euro ausbauen. Auch die Provisionserlöse stiegen um beachtliche 51 Prozent auf 70,6 Millionen Euro. „Der unabhängige Broker setzt sich auch in der Baufinanzierung immer stärker gegen die herkömmlich Filialbank durch“, sagt Gründer und Co-CEO **Robert Haselsteiner.**