

# Entwicklung und Situation der DVAG-Vermittler

Stand: August 2012

Die Daten sind den Geschäftsberichten oder Presseveröffentlichungen der DVAG entnommen, Angaben zu den Vermittlern integrierter Vertriebe stammen aus Presseveröffentlichungen. In den Diagrammen und Analysen wurde immer der maximal mögliche Zeitraum betrachtet für den Daten vorliegen.

Die Geschäftsberichte aus den Jahren 2002 und früher hatten einen anderen Berichtsumfang als die seither veröffentlichte Form. Alleine schon dadurch sind längere Betrachtungszeiten einzelner Werte nicht möglich.

Erstellt von „Schleudersitz“ aus dem Forum „Geprellte Strukkis“; selbst Ex-DVAGler und heute zufriedener Makler.

Das Basisjahr 2004 für indizierte Darstellungen ist willkürlich gewählt, möglicherweise unbewußt da Schleudersitz in diesem Jahr seine Tätigkeit für die DVAG begonnen hatte. Ebenso sind die Vergleichsmaßstäbe eines Wachstums von 3 % bzw. 6 % pro Jahr willkürlich gewählt.

Dieser Bericht setzt ein gewisses Grundlagenwissen über die Aufstellung, Arbeitsweise und die verschiedenen Strukturstufen der DVAG voraus.

Rohdaten für eigene Auswertungen können bei Schleudersitz per PN über das Forum angefordert werden.

## Entwicklung der Vermittlerzahlen

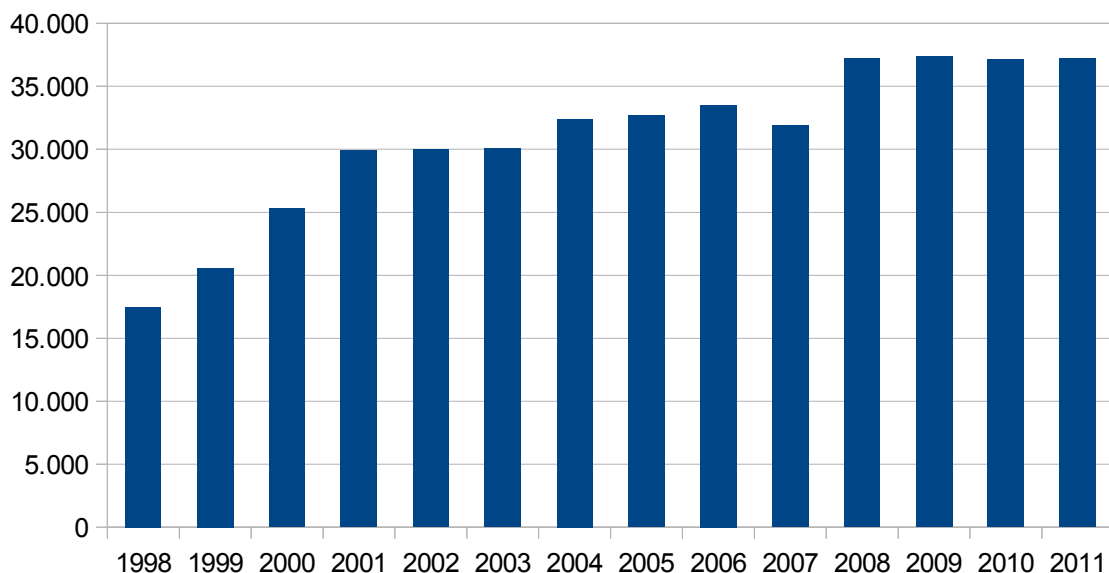


Abbildung 1: Anzahl der Vermittler im DVAG-Konzern

Bei den Vermittlerzahlen sind nicht nur die Vermittler in Deutschland aufgeführt. Seit 1993 unterhält die DVAG ein Tochterunternehmen in Österreich, seit 2004 in der Schweiz; diese Vermittler sind ebenfalls in diesen Zahlen enthalten.

Zum Zeitpunkt (2008) der Integration des AM-Vertriebes führte die AM 1.350 Handelsvertreter und 874 Angestellte in ihrem Aussendienst. Im selben Jahr wurden auch die FVD (669 Vertreter 2007)

und der Vertrieb der Badenia (180 Vertreter) in die DVAG integriert.

Angaben über die tatsächliche Anzahl der zur DVAG gewechselten Vermittler liegen nicht vor.

Die 320 ehemaligen Vermittler der Central werden wohl erst in 2012 von der DVAG Allfinanz übernommen und ab dann in den Beraterzahlen auftauchen.

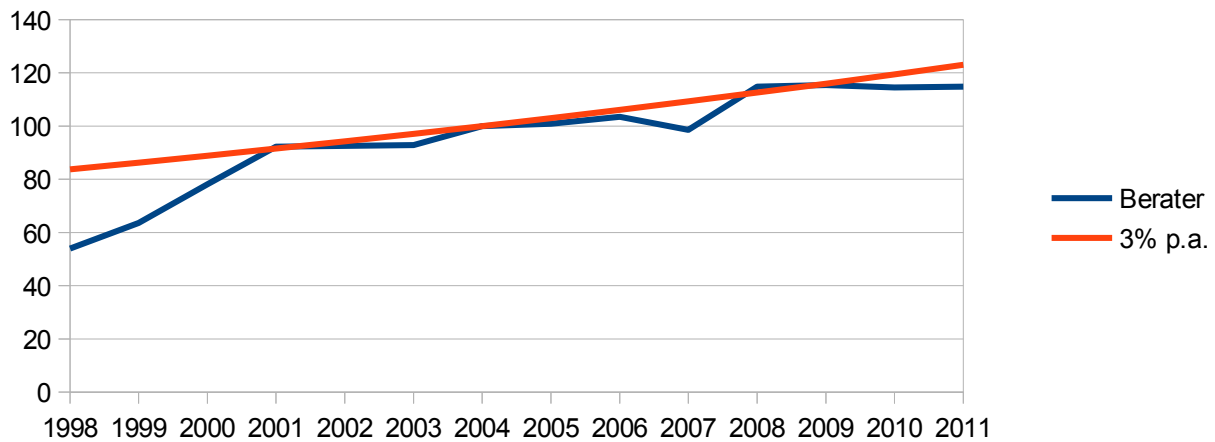


Abbildung 2: Anzahl der DVAG Vermittler, Index 2004=100

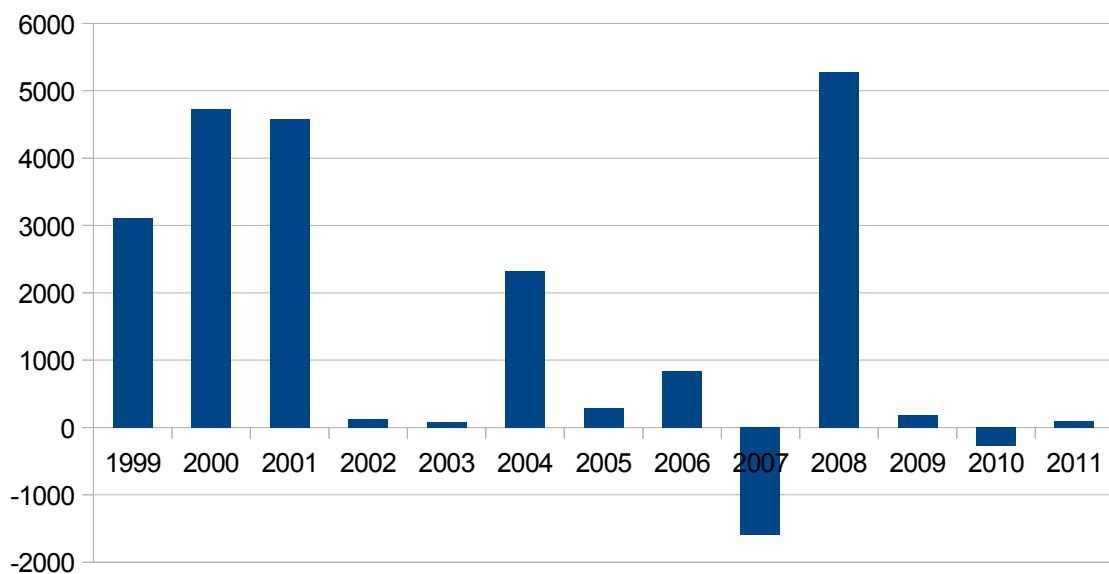


Abbildung 3: Netto-Veränderung Vermittler Gesamtkonzern

Wie aus Abb. 2 und 3 ersichtlich ist, sind die Zeiten rasanten Wachstums seit langem vorbei.

Schlimmer noch: Würde man die Vermittler der anderen Gesellschaften herausrechnen, ergäbe sich seit 2006 praktisch eine Stagnation der Vermittlerzahlen, da die DVAG dann insg. netto nur ca. 700 Vermittler in 5 Jahren gewonnen hätte.

Über die Gründe darf spekuliert werden. Hoffentlich zählen ein Arbeitskräfte-Bedarf in anderen Branchen und steigende Bekanntheit der Nachteile einer Tätigkeit für die DVAG dazu.

Bei den Vermittlerzahlen stellt sich immer wieder die Frage, wie viele der Vermittler nur nebenberuflich tätig sind. Dazu macht die DVAG in den Geschäftsberichten keine Angaben so dass nur geschätzt werden kann.

Ein Hinweis für hauptberufliche Tätigkeit ist die Mitgliedschaft im BDV, ohne die man als Handelsvertreter für die DVAG nicht den vorgeschriebenen Prüfbericht nach §34c GewO erhält.

Am 1.12.2009 berichtete der BDV auf seiner Webseite über das 11.000ste Mitglied. Die daraus resultierende Schätzung dass nur rund 30% der Vermittler hauptberuflich tätig sind ist bestenfalls ungenau, denn im Fall des 11.000sten Mitglieds handelte es sich um eine Handelsvertreterin der Stufe Regionaldirektion. Ein Erreichen der untergeordneteren Strukturstufen durch nebenberufliche Tätigkeit kann man wohl ausschließen.

## Karrieremöglichkeiten

Von der DVAG werden gern die angeblich sehr guten Möglichkeiten für eine erfolgreiche Karriere (als Versicherungsvertreter) hervorgehoben.

Wie gut oder schlecht diese Karrieremöglichkeiten in der Realität tatsächlich sind wird von der DVAG nicht veröffentlicht. Hilfsweise kann man auf Basis zweier Kennzahlen dieses Informationsvakuum teilweise füllen.

Veröffentlicht werden in den Geschäftsberichten die Anzahl der Direktionen und Geschäftsstellen sowie natürlich die Anzahl der Vermittler. Aus dem Verhältnis beider Zahlen lässt sich näherungsweise der Anteil der umsatzstarken Vermittler abschätzen.

Erfahrungsgemäß dürfte der Anteil der umsatzstarken Eigenumsetzer ohne Unterstruktur nicht höher sein als der Anteil der Direktionen und Geschäftsstellen.

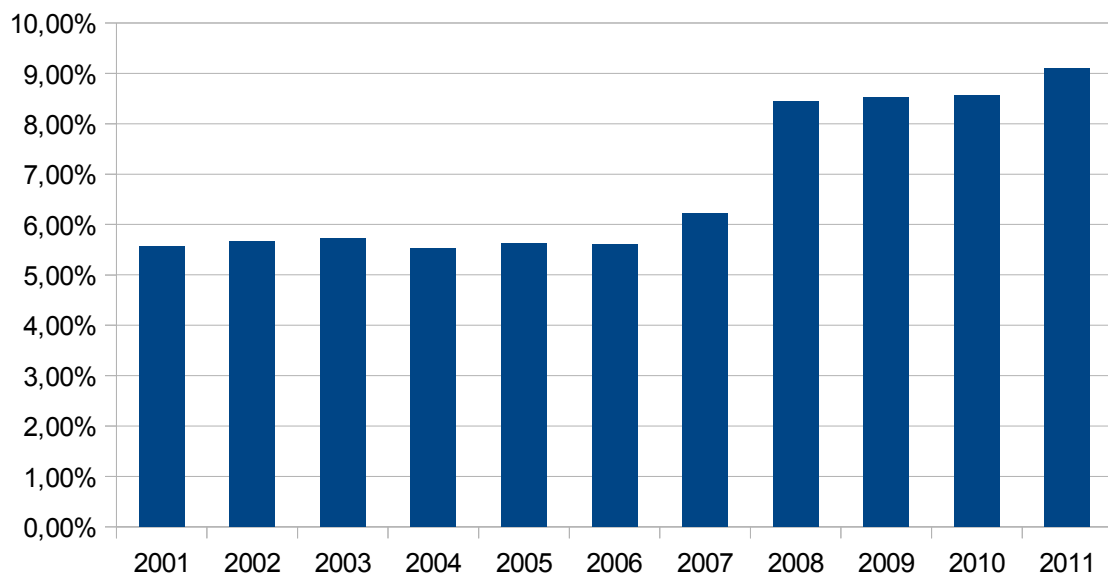


Abbildung 4: Anteil Direktionen und Geschäftsstellen an der Gesamtzahl der Vermittler

Wie sich aus Abb. 4 zeigt, ist eine „Karriere“ bei der DVAG für die meisten Vermittler nichts was ein Angestellter mit akzeptablem Gehalt ernsthaft in Erwägung ziehen sollte. Für die allermeisten Umsteiger aus Angestelltenverhältnissen wäre es mit finanziellen Einbußen verbunden.

Selbst wenn man davon ausgeht dass nur ca. 30% aller Vermittler hauptberuflich tätig sind, wären immer noch mehr als 50% aller hauptberuflichen Vermittler nicht unter den „Direktionen und Geschäftsstellen“ oder den umsatzstarken Hauptberuflern ohne Unterstruktur.

Der sprunghafte Anstieg des Anteils der DuG in 2008 ist der Integration des AM-Vertriebes geschuldet. Seither ist die seit langem bestehende, faktische Stagnation wieder eingetreten.

Es sei noch darauf hingewiesen dass der Status einer Geschäftsstelle oder Direktion nicht automatisch auch mit entsprechenden Umsätzen gleichzusetzen ist. Ist eine solche Stufe einmal erreicht, dann erfolgt keine Rückstufung mehr, auch wenn später die erwirtschafteten Umsätze über Jahre hinweg eine entsprechende Einstufung nicht mehr rechtfertigen.

## Verdienstmöglichkeiten

Ebenso schlecht sieht es beim Verdienst der einzelnen Vermittler aus.

Wiederum ist die fehlende Unterscheidung zwischen neben- und hauptberuflich tätigen Vermittlern zu beachten. Da es sich um den Umsatz handelt, sollten noch die übrigen Kosten (Reisen, ...) abgezogen werden, was die den Vermittlern ausgezahlte Provision weiter verringert.

Noch schlimmer wird der typische Verdienst wenn man bei der Verteilung des Provisionsumsatzes die umsatzstarken Vermittler berücksichtigt. Da hierzu noch keine verlässlichen Daten vorliegen, kann man hilfsweise von einer Pareto-Verteilung von 20/80 ausgehen, wobei 20% der Vermittler 80% des Umsatzes bringen.

Weitere Nachforschungen zum Anteil der umsatzstarken Vermittler sind in Arbeit.

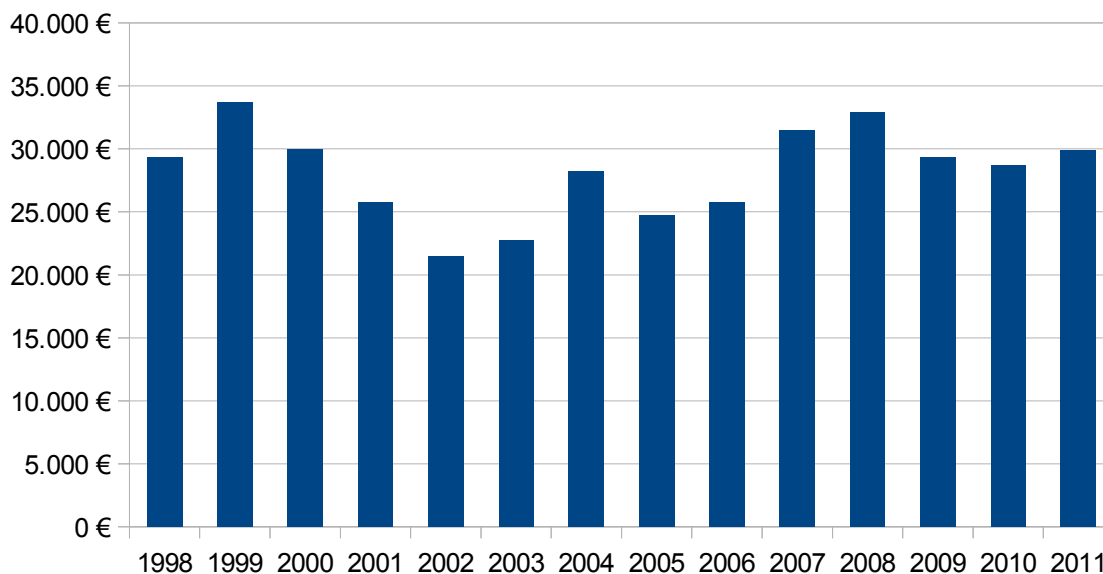


Abbildung 5: *durchschn. Umsatz der DVAG pro Vermittler*

Wer nicht gerade eine Vertriebskanone ist, sollte sich also schon alleine aus Gründen des eigenen Einkommens sehr genau überlegen ob eine Tätigkeit für die DVAG sinnvoll ist.

## Die „Provisionsweitergabe“

Seit Jahren behauptet die DVAG, man würde einen am Markt überdurchschnittlich hohen Anteil der Provision an seine Vermittler weitergeben. Noch am 10. Oktober 2011 behauptete Vorstandsmitglied Dr. Lach konkret in einem Kommentar im Firmen-Blog:

„100% = Provisionseinnahme DVAG

80% = Aufwendungen für Beratung und Vermittlung,

Beide Größen aus Jahresabschluß (GuV) des Unternehmens, nachzuvollziehen bspw. im Geschäftsbericht 2010 der Dvag“

So einfach wie Dr. Lach das hier darstellt ist es aber nicht. Im betreffenden Geschäftsbericht taucht der Begriff „Provisionseinnahme“ nirgendwo auf. Es ist lediglich von „Umsatzerlösen“ die Rede. Teilt man die erwähnten „Aufwendungen für Beratung und Vermittlung“ durch die Umsatzerlöse, dann erhält man mitnichten 80% als Ergebnis.

Darüber könnte man großzügig hinweg sehen, wenn es denn das erste Mal wäre, dass diese Zahl nicht erreicht wurde.

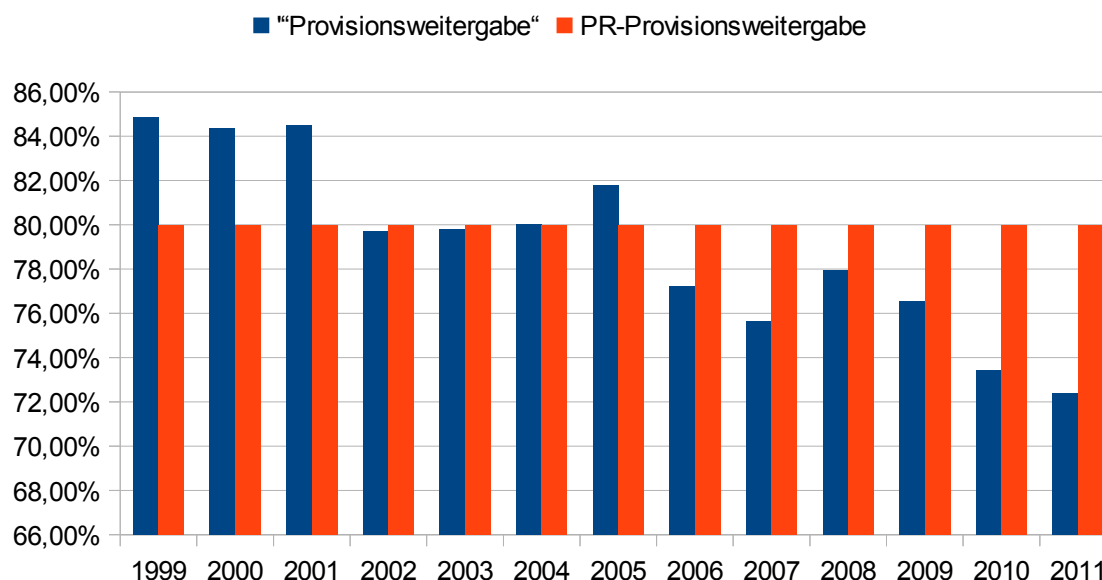


Abbildung 6: Die Provisionsweitergabe, Behauptung und Realität

Bei nüchterner Betrachtung bleibt nur der Schluß, dass der Vorstand seine Handelsvertreter seit Jahren gezielt belügt, denn eine Abweichung von inzwischen 10% vom kommunizierten Wert kann man wohl kaum der „Toleranz“ zuschreiben.

Beachten sollte man allerdings, dass die DVAG auch Aufwendungen z.B. für Reisen und die Ausbildungszentren unter dem Punkt „Aufwendungen für Beratung und Vermittlung“ verbucht. Somit sind die in 2011 angegebenen rund 72% mitnichten den Vermittlern als Einnahmen zugute gekommen, insbesondere dann nicht wenn der jeweilige Vermittler nicht jährlich auf Reisen ist oder umfangreich Weiterbildungsmöglichkeiten nutzt.

Beispielsweise würde die Provisionsweitergabe in 2011 nach Abzug der veröffentlichten Posten „Ausbildung und Qualifikation“ und „Alters- und Hinterbliebenenvorsorge“ bei lediglich 66% liegen. Davon müssten dann noch die Ausgaben für Reisen abgezogen werden.

Da die DVAG nur selten Details zu den einzelnen Posten, die unter „Aufwendungen für Beratung und Vermittlung“ verbucht werden, veröffentlicht kann dieser sehr interessante Teil des Berichtes leider nicht weiter vertieft werden.

## **Urheberrecht und Weitergabe**

Diese Dokument ist urheberrechtlich geschützt.

Es darf nach den Bedingungen des creative commons Lizenzvertrages CC BY-SA 3.0 verwendet und verbreitet werden.

Details dazu sind auf der Webseite der creative commons Initiative aufgeführt:

<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/de/>

Eine Weitergabe an DVAG-Vermittler ist ausdrücklich erwünscht. Vielleicht erkennt der/die Eine oder Andere ja die Realität...

Wer Zugriff auf Geschäftsberichte der DVAG aus den Jahren 2004 und früher hat, ist herzlich eingeladen Daten beizusteuern. Ebenso sind natürlich alle anderen Datenquellen (z.B. „Unser Weg“) willkommen. Kontakt über das Forum.